

التجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة

المال والتجارة

لجنة المحاسبة العامة في الشرق الأوسط

ALMAL WA ALTEGARAH

تعديلات حساب الضرائب على الحاسب
الالكتروني على ضوء قانون تحقيق
العدالة الضريبية

- الثمانية الكبار في مهنة المحاسبة
- تطوير وتبسيط نظم التأمين الاجتماعي
- نظرية التجارة الدولية ومشاكل التصدير
- بحث اقتصاديات انتاج وتصدير الزهور في جمهورية مصر العربية
- الخطة السياحية

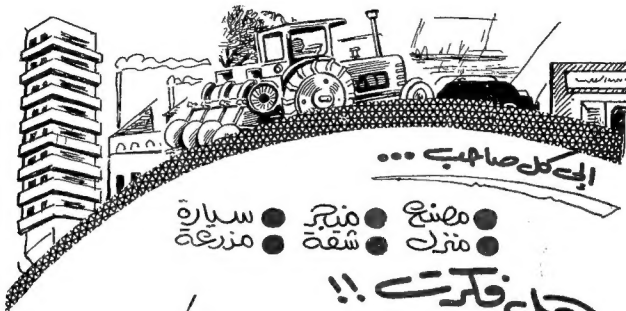


★ السعي جري كل ٣ شهري على
١٩٧٨ ٣٥٠٠٠ ريال
بالقسط للمواظبة التي تبلغ
٣٠٠٠٠ ريال
★ وكل شريحة تبلغ ١٠٠٠٠ ريال
تتمتع في السنة بها
رادو الذي يجرى كل
٣ شهور أيضا

هناك أيضا
٠٠ اجازة
رادو
كل ٣ شهور

سيارة بيجو ٣٥٠٠٠ ريال ١٩٧٨ هدية
شركة الشرق للتأمين
لغاية الذين يقيمون في الإمارات من طريق
الرجوع وملاحقة التأمين على الحياة التي تقدمها
الشركة .. وذلك من اجل عام ١٩٧٨

مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة - مجلة المال والتجارة



في الأخطار التي قد يتعرض لها هذه الشركات، مثل :
الحريق .. السرقة .. الحوادث .. الاختلاس .. نقص الأرباح .. الخ

إن وثائق التأمين الممنوعة التي تصدرها شركات التأمين

مصر الشرق الأهلية
تغطي هذه الأخطار وتعوضك عن (خسائر التي لا تستطيع
وجدها مواجهتها

فيأمن باختيار الوثيقة التي تناسبك ...

التأمين .. أمان في الحاضر .. وضمان للمستقبل

مودة .. المصرية العامة للتأمين

(العلاقات العامة)

اهداءات ٢٠٠١

المرحوم/ محمد راجي محباس

وحيل وزارة الثقافة سابقاً

● كلمة التحرير :

رقم الصفحة

رحلة الى الدانمارك والسويد والمانيا ٢٠

أحمد عاطف عيد الرحمن

● اقتصاد وتنمية :

بحث اقتصاديات انتاج وتصدير الزهور

في جمهورية مصر العربية . . . ٢١

صلاح الدين محمود حيدر

سياسة التصنيف في الخطة الخمسية

الثانية ١٩٧٨ - ١٩٨٢ . . . ٤٨

صلاح الدين مندور

نموذج دراسة جدوى اقتصادية حول

مشروع إنشاء وحدة انتاجية لأبقار اللبن

بمحافظة المنيا ١٦

ایکٹور ناصر حنفی متولی

ولسکٽور سلامتہ السید شعلان

● **حاسبات الكترونية :**

تعمديلات حساب الضرائب على الحاسب (١٩٩٥)

الالكترونى ٣

السيد محمد السيد

وسامی زکریا محمد

● إدارة أعمال :

رقم الصفحة

الثمانية السكان في مهنة المحاسبة ٤٤

محمد القوي محمد

● تجارة دولية :

نظرية التجارة الدولية ومشاكل التصدير

في قطاع الغزل والمنسوجات بمصر . . ١٢

حسن جمال الدين على

● **سياحة :**

الخطة السياحية ٣٥

مصطفی زیتون

● عمل وعمال :

٣٠ / تطوير وتبسيط نظم التأمين الاجتماعي

هېږی عبد اطلب سعید

● استحوذت عليه ثمانية

— أنت تسأل ونحن نجيب . . . ٣٤

— قرات لك ٤١

1. 18.

[illegible]



كلمة التحرير

رحلة إلى الدانمارك والسويد وألمانيا

والنظام في الشارع والدرسة والمزحل ، لذلك ليس من المستغرب أن تجد من الأطفال التزاما يفوق الكبار في حب النظام .

الحياة منظمة ومرتبطة ، الطائرات والسفن والسيارات والقطارات بمواعيد محدودة وثابتة لا مضيق للوقت . وسائق التاكسي إنسان مهذب يتعامل بأدب واحترام كامل ، وتشرع على حركة سيارات الاجرة حجرة عمليات للترجيح والمراشد في الأماكن غير العروفة للسائق ، التخزين له أماكن في كل هذه المسائل .

● ● اني لو كتبت مئات الصفحات عن تلك البلاد فهي لا تكفي لوصف كل دقائق الحياة . انها بلاد عظيمة وأساسية قولا ، ولكنها قمة الاشتراكية فعلا وعملا . ● ● فالإنسان له قيمة والحكومة تسلك له الحياة . من حسياء ألي شيخوخته . ● ● لم اقابل إنسانا يشهد أو إنسانا يتأفف من أخيه الإنسان بسبب الغنى والفق ، الجميع أخوة والكل سواء أمام القانون . ● ● وهي استغلال مرافق الحياة النظام والنظافة والحرس على الوقت هي دعامة هذه البلاد ، والأمان والاستقرار من أهم الظواهر التي يلاحظها كل زائر - الجمال والإشجال والحفاظة عليها شيء مقدس . ● ● لا تدخل منزل أو شارع أو مكتب الا ووجدت الزهور تحيطك من كل جانب تعطيك النقاء والصفاء .

● ● التخطيط واضح في كل مرافق الحياة : فالطرق والشوارع والكبارى العلوية والانفاق كلها تمت بأسلوب مدروس وأساليب عديدة قائمة .

انني اكتفي بهذه اللمحات السريعة عن بعض جوانب الحياة في هذه الدول الأكثر اشتراكية من الدول التي تسمى نفسها اشتراكية تقسمة - انني اعتقد أن الشيوعية لن تجد لها أرضا أو مكانا في هذه البلاد ، لأن الكل يعيش حسيما ويجتهد ويعمل ، والحكومة تضمن المعاش في الشيخوخة والوفاة ، فالجميع كله آمن على يومه وعلى غده .

أسأل الله أن يصبح أحوالنا لكي نرتقي ونقترب من هذه الدول ولو من بعيد ، وأهل مبادرة السلام تكون بداية لأصلاح اجتماعي شامل .

أحمد محمد العبد

● واحد وعشرون يوما قضيتها متنقلا بين ثلاث دول من دول أوروبا الغربية وأيت ما لم ترم العين ، وعجبت من سير الأمور في تلك البلاد كما لو كنت لم أر في الدنيا الا سواها من كثرة المشاكل المحيطة بنا والتسيب المسيطر على أغلب مرافقنا .

لا اعرف كيف أبدا الحديث عن ميثاق الشرف الذي يظل كل ركن من أركان هذه البلاد . نظام وهودو وعمل بجدية ونشاط وقيمة كاملة للانسان والموقف .

هنا ينك يديره فرد واحد لفترة مسائية - أتوبيس وقطار بلا كمساري . ● ● المواعيد محددة وواضحة . ● ● لا توجد درجة ثانية وأولى . ● ● الكل سواسية في كل شيء لا فرق بين الفقير والغني . ● ● محلات للبيع يديرها فرد واحد أو اثنان بلا رقابة ، فالمعمل يتم بكل الثقة والأمان والاطمئنان .

العمالة في أضييق نطاق والأعمال الهامة ، لا يوجد ساع للقهوة أو لفصح الباب أو للتنظاف حيث تقوم شركات متخصصة لأعمال النظافة ، الكل يحترم ويقنس النظام والقانون فلم يصادفني عسكري مرور واحد طيلة مدة إقامتي في عاصمة الدانمارك أو في السويد ، الاحترام كامل بين المشاة وراكبي الدراجات والسيارات لا مكان للفضى وأعمال العنف والتسكع في الشوارع ، نظافة المدينة شيء مقدس .

قمت بزيارة مع أحد الزملاء لمصلحة الضرائب في كوبنهاجن ، لم أصقل عيني من نظافة وجمال المصلحة والهدوء المسيطر عليها . اعتقدت انني في أحد البنوك الأجنبية اثائها على أحدث طراز ، محاسبة المول تتم في أسرع ما يمكن ، نظام للمفظ راتج ، ميكنة لكل شيء مأمور الضرائب أمامه جميع الإجهزة التي تساعد على انجاز عمله بسرعة ودقة ، هناك وقت محدد لمناقشة المسؤولين وبمعدما يفلق الباب من أجل انجاز باقي الأعمال ، لا تهرب من الضرائب ، الكل يعمل ألف حساب لها ، لا مجال للمغالطة أو للمخد ، الثقة متبادلة بين المول ورجل الضرائب ، فالمعمل يتم في صمت وهودو ، ومعاملة الجمهور في جميع المواقف تتم بأدب وباهتمام جميعة .

أماكن الآثار منسقة رغم قتلها اذا ما قورنت بالمخزون الرهيب من آثارنا العظيمة والعناية بها فاختة .

برامج التلفزيون هائلة ، وخاصة بالنسبة لبرامج الأطفال ، فهي تنمى في الطفل حب الانتماء بالتقاليد

تعديلات حساب الضرائب على الحاسب الإلكتروني على ضوء قانون تحقيق العدالة الضريبية

السيد محمد السيد و سامي زكريا محمد

(٢٠٠ قرض) الى (٢٠٠ قرض) ويسمى ٢٪ على مايزيد
على (٢٠٠ قرض) .

وتفرض ضريبة بسعر ١٠٪ وبغير أى تخفيض على
المبالغ التى تدفع للخبراء الأجانب بما كانت الجهة أو الهيئة
التي تستخدمهم لأداء خدمات تحت إشرافها بشرط ألا تزيد
مدة استخدامهم على ستة أشهر فى السنة متصلة
أو متقطعة ولا تدخل هذه المبالغ فى وعاء أية ضريبة
أخرى .

وبالنسبة لمن يخضعون منهم للضريبة على الأجور
والمرتبات طبقاً للأسعار البيئية بالمقررة الأولى من هذه
المادة لا تدخل فى وعاء الضريبة المذكورة المزايا التقديرية
أو العينية المتعلقة بالسكن .،

وواضح من النص المعدل للمادة المذكورة أن تناول
أسعار الضريبة لكل شريحة من المرتب الخاضع للضريبة
(الفقرة الأولى) والاعفاءات (الفترتان الثانية والثالثة)
وأجور العمال والعاملين بالمياومة (الفقرة الرابعة)
وأخيراً الخبراء الأجانب (الفترتان الخامسة والسادسة) .

ولم تتغير أسعار الضريبة على كسب العمل
أو شرائحها بل أن التفسير الذى حسنت هو تفسير فى
الاعفاءات الضريبية ، وهذا التفسير ليس هو التفسير الوحيد،
بل سبقه إعفاء آخر مدد أن نشرنا بحثاً عن استخدام
معاملات التصحيح فى حساب الضريبة على المرتبات (٢)
كما يلي :

الأول : الاعفاء الوارد بقرار السيد رئيس الجمهورية
رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ ، ويقضى بزيادة الاعفاء المقرر للأجور
العائلية طبقاً للمواد ٤١ ، ٦٢ ، ٧٦ من القانون رقم ١٤
لسنة ١٩٣٩ الى ٥٠٠ جنيه لجميع الممولين الخاضعين
للضريبة على الأجور والمرتبات بصرف النظر عن حالتهم
الاجتماعية وعدم استفادة أى ممول من هؤلاء الممولين
بالاعفاء إذا تجاوز صافي إيراده ١٠٠٠ جنيه أى ضعف
حد الاعفاء بشرط ألا يقل ما يتبقى له بعد أداء الضريبة
عما يتبقى للممول الذى يقل عنه إيراده ويراعى تنفيذ

صدر القانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨ (١) بشأن تحقيق
العدالة الضريبية وقد نص فى المادة الثالثة عشرة منه
على أن يستبدل بنص المادة ٦٢ من القانون رقم ١٤
لسنة ١٩٣٩ النص الآتى :

مادة ٦٢ - حدد سعر الضريبة على الوجه التالى :

- ٢ ٪ عن الـ ١٠٠ جنيه الأولى .
- ٣ ٪ عن الـ ١٥٠ جنيه التالية .
- ٤ ٪ عن الـ ١٥٠ جنيه التالية .
- ٥ ٪ عن الـ ١٥٠ جنيه التالية .
- ٦ ٪ عن الـ ٢٠٠ جنيه التالية .
- ٩ ٪ عن الـ ٣٠٠ جنيه التالية .
- ١١ ٪ عن الـ ٣٠٠ جنيه التالية .
- ١٢ ٪ عن الـ ٥٠٠ جنيه التالية .
- ١٥ ٪ عن الـ ١٠٠٠ جنيه التالية .
- ١٨ ٪ عن الـ ٢٠٠٠ جنيه التالية .
- ٢٢ ٪ عما زاد على ذلك .

ويعفى من الضريبة كل ممول لا يزيد مجموع ما يستولى
عليه من الإيرادات المنصوص عليها فى المادة (٦١)
على ٦٠٠ جنيه سنوياً أو ٦٦٠ جنيه سنوياً بالنسبة
للمتزوج ويعول .

فإذا تجاوز مجموع ما يستولى عليه الممول من
الإيرادات المنكورة على حد الإعفاء سالف الذكر فلا تسرى
الضريبة إلا على ما يزيد على ذلك .

أما أجور العمال والعاملين بالمياومة فأنها تعفى من
الضريبة إذا كان الأجر اليومي لا يتجاوز (٢٠٠ قرض)
فإذا جاوزها فرضت ضريبة بسعر ١٪ على ما يزيد على

(١) الجريدة الرسمية للعدد ٢٩ لبيع (٦) المصححى
١٩٧٨/٧/٢٠

هذه الاعفاءات اعتباراً من ١٩٧٧/٢/٣ تاريخ العمل
بالقرار بقانون رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ .

**الثاني : الاعفاءات الواردة بقانون تحقيق العدالة
الضريبية رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨** الذي أشرنا إليه في صدر
هذا البحث وتتلخص فيما يأتي :

● ٦٦٠ جنبها سنويا للمتزوج ويعول .

● ٦٠٠ جنبه سنويا لباقي المولين ، وقد فسرت
مصلحة الضرائب بأن هذا الاعفاء يسرى على الفئات
الثلاث الآتية :

الفئة الأولى - الأعزب .

الفئة الثانية - المتزوج ولا يعول ولدا .

الفئة الثالثة - غير المتزوج ويعول ولدا أو أولادا .

بمعنى أن الاعفاء المقرر للأعزب يسرى بالتالى على
كل من المتزوج ولا يعول أولادا ، وبالمثل على غير المتزوج
يعول ولدا أو أولادا ، وأن الاعفاء الأكبر مقصور فقط
على المتزوج ويعول ولدا أو أولادا . وواضح أن المشرع
أراد في هذا القانون الأخير أن يسوى بين الأعزب وبين
فئات أخرى كانت لها أوضاع خاصة في كل القوانين
السابقة .

وقد جانب المشرع الصواب عندما سوى بين الفئتين
المشار إليهما وبين الأعزب ، بل هو بهذا الشكل قد ابتعد
عن تحقيق العدالة التي كان ينشدها وكان من الأصوب
للمشرع أن يسوى بين هاتين الفئتين وبين المتزوج ويعول،
خاصة أن الفرق في الاعفاء بينهما فرق طفيف يبلغ ٦٠
جنبها في السنة ، أى خمسة جنبها في الشهر الواحد .
والواقع أن الاعفاء للأعيان العائلية قد تدرج بالنسبة
للأعزب منذ صدور القانون في البداية من ١٠٠ جنبه في
السنة إلى ٦٠٠ جنبه في السنة ، والمتزوج من ١٢٠ جنبها
إلى ٦٠٠ جنبه ، وغير المتزوج ويعول من ١٢٠ جنبها
إلى ٦٠٠ جنبه ، والمتزوج ويعول من ١٥٠ جنبها إلى
٦٦٠ جنبها أى أن نسبة الزيادة بلغت من الناحية العددية
البحثة وبعون التمرض للقيمة الشرائية للنقد ٦٠٠ ٪ في

(٢) السيد محمد السيد وعلمي زكريا محمد بمجلة المال
واللجنة العدد ٨٠ الصادر في ١٩٧٥/١٢/٥ من ص ١٨ إلى
ص ٢٥

الحالة الأولى ، ٥٠٠ ٪ في الحالة الثانية ، ٤٦٢ ٪ في
الحالة الثالثة ، ٤٤٠ ٪ في الحالة الرابعة على التوالي (٣)

وقد استجاب المشرع إلى ما اقترحه في بحث -
سابق (٤) من ضرورة جعل الاعفاء السنوي يعيل القسمة
على ١٢ لسهولة الحساب خاصة بالنسبة بمشروعات
التي لا تزال تستخدم النظم اليدوية في حسابها فضلا عن
امدادها لكافة المولين حتى ولو تجاوزت مرتباتهم ضعف
حد الاعفاء .

وفي رأينا أن المشرع قد افاد بالاعفاء الجديد فئات
لم تكن معفاة أصلا من الضريبة إلى جانب الفئات التي
لا تتجاوز مرتباتهم ضعف حد الاعفاء ، أما الفئات التي
كانت تصل مرتباتها إلى حد الاعفاء فلم تستفد على
الإطلاق عند تطبيق القانون (٥) ، وذلك كما يلي :

١ - الفئات التي كانت تحصل على مرتب شهري
مقداره ٤١٦٦٧ جنبها (أى ٥٠٠ جنبه في السنة) لم
تستفد لأنها كانت معفاة في ظل القانون رقم ٢ لسنة ١٩٧٧
وسوف تظل معفاة في ظل القانون الأخير رقم ٤٦
لسنة ١٩٧٨ مالم تزد مرتباتها في السنوات التالية على
ذلك .

٢ - الفئات التي كانت تحصل على مرتب شهري
يتراوح بين ٤١٦٦٨ جنبها وبين ٨٢٠٢٢٣ جنبها (أى
بين ٥٠٠ جنبه ، ١٠٠٠ جنبه سنويا) كانت تحصل على
اعفاء مقداره ٥٠٠ جنبه سنويا - وفقا للقانون قبل
الأخير سوف تستفيد من تطبيق القانون الأخير حسب

(٣) نسبة الزيادة للأعزب ١٠٠ ٪ ، والمتزوج ويعول ٤٤٠ ٪ ،
وكان المفروض أن يحدث العكس لأن المتزوج ويعول هو الأولي
بالرعاية ولم يراع المشرع عدد الأولاد بالنسبة للمتزوج ، فقد
سوى بين من يعول ولدا واحدا أو أكثر ، وكان من الأفضل أن
يفرق بينهما على أساس عدد الأولاد لأن أعباءها مختلفة لا جدال
في ذلك ، وبما حذا لو حدد المشرع اعفاء لكل ولد من الأولاد يحد
القص عدد معين من الأولاد ، كما فعل بالنسبة للضريبة العسامة
على الأير ، ولا تكون التفرقة فقط من حيث عدد الأولاد ، بل
وأن يكون من حيث السن أيضا وقد أخذت إنجلترا بذلك فقد
فرت في تعديلها الأخير بين الولد من ١١ سنة والولد من
١١ إلى ١٦ سنة والولد الأكثر من ١٦ سنة ، وهذا الوضع أكثر
عدالة بدلا من تحديد الاعفاء كرقم ثابت دون النظر إلى العدد
أو السن راجع بحث الأستاذ السيد محمد السيد بعنوان
« التعديلات الضريبية بالملكة المتحدة » العدد ٣٠٨ من مجلة
الاقتصاد والمحاسبة الصادر في أغسطس ١٩٧٣ من ص ٥٧ إلى
ص ٥٩

(٤) راجع نفس البحث المشرع إليه في ملحق (٣) .

(٥) استلقت هذه الفئات في مراحل سابقة : مرة عندما زاد
الاعفاء بالقانون رقم ٥٣ لسنة ١٩٧٤ اعتبارا من ١٩٧٥/٥/١ ،
ومرة أخرى بالقانون رقم ٢ لسنة ١٩٧٧ اعتبارا من ١٩٧٧/٢/٣ ،
ولا شك أن هذه الفئات سوف تستفيد عند زيادة مرتباتها حتى
تصل إلى ٦٠٠ جنبه أو ٦٦٠ جنبها حسب الأحوال .

كل على حدة) ولما على أساس إجمالي (أى على مجموع الضرائب الثلاث مجتمعة) وذلك على الوجه التالي :

(أ) تحديد الشريحة التى يقع فيها الوعاء على الجدول .

(ب) ضرب الوعاء فى النسبة المئوية للضريبة المطلوب احتسابها - والموضحة أمام الشريحة التى يقع فيها الوعاء .

(ج) خصم العامل الخاص بالضريبة المعنية - وهو الموضح أيضا أمام الشريحة التى يقع فيها الوعاء - من ناتج الضرب فى الخطوة السابقة ، ويمثل بالخط الطرح الضريبة الصحيحة مع مراعاة وضع الإشارة فى مكانها الصحيح عند تحديدها .

وبنفس الطريقة يمكن استخدام الجداول السنوية (الثالث والرابع) بدلا من الجداول الشهرية (الأول والثاني) مع مراعاة تحويل الوعاء الشهري الى وعاء سنوى قبل تطبيق هذه الجداول ، ويتم بعد حساب الضريبة قسمتها على ١٢ لتحديد الضريبة الشهرية .

أما بالنسبة للعاملين بالياومة فهناك بعض ملاحظات شكلية وأخرى موضوعية على تعديلات القانون كمايلي :

الملاحظات الشكلية :

لم يوجد المشرع الأجر اليومي للعامل ، فمادة ينكره بالقروض وثارة أخرى ينكره بالجنيهات، وكان فى إمكانه أما أن ينكره بالقروض أو الجنيهات .

الملاحظات الموضوعية :

١ - لا يعد من العمال والعاملين بالياومة من تجاوز أجره اليومية ثلاثة جنيهات (الفقرة الثانية من المادة ٦٢ - ثالثة) وبالتالى فلن نستطيع تطبيق أحكام المادة ١٢ التى فرضت الضريبة بـ ٢٪ على كل من يزيد أجره على ٣٠٠ قرش فى اليوم .

٢ - القانون فيه غبن لهذه الفئة من الممولين ، وكان ينبغي المساواة بينها . وبين باقى الممولين للأستباب الآتية :

(أ) تساوى الظروف المعيشية بين الممولين الى حد كبير لا فرق بين ممول وآخر فأنكل سواسية فيما يحصلون عليه من سلع وخدمات .

(ب) عدم مراعاة الصالة الاجتماعية للممولين بالياومة اذ انهم جميعا متساوون فى الجزء المعفى من الأجر - ٢ جنيه يوميا - لا فرق بين الأغنياء أو المتزوج ، أو بين المتزوج ولا يعمل والمتزوج ويعمل رغم اختلاف أعباء كل منهم .

الحالة الاجتماعية للممول أى ١٠٠ جنيه اذا كان أعزبا أو ١٦٠ جنيها اذا كان متزوجا ويعمل ، ويشترط ألا يقل المرتبغى الحالة الأولى عن ٦٠٠ جنيه وفى الحالة الثانية عن ٦٦٠ جنيها .

٣ - أما الفئات التى كانت تحصل على مرتب شهري يتجاوز ٨٢,٢٢٣ جنيه فسوف تستفيد - ولأول مرة - من تطبيق القانون الأخير ، لأنها كانت تخضع للضريبة على كامل مرتبها قبل ذلك ، ويتوقف ذلك بطبيعة الحال على الصالة الاجتماعية للممول فيستفيد الأغنياء ٦٠٠ جنيه سنويا والمتزوج ويعمل ٦٦٠ جنيها سنويا .

● ● ● وتذيل هذا البحث بأربعة جداول لحساب الضريبة على أساس التعديلات الأخيرة ، الجدول الأول والثاني يختصان بحساب الضريبة على أساس المرتبات الشهرية والجدول الثالث والرابع يختصان بحساب الضريبة على أساس المرتبات السنوية ، ويقصد بالمرتبات الشهرية أو السنوية وعاء الضريبة أو المبالغ الخاضعة للضريبة أى بعد استبعاد كافة الإعفاءات أو المبالغ غير الخاضعة للضريبة أصلا فضلا عن حصة العامل فى التأمينات الاجتماعية .

وقد أعدت هذه الجداول الأربعة على أساس فكرة معاملات التصحيح التى قتنا بنشرها على صفحات هذه المجلة ، وتحل هذه الجداول الأربعة محل الجدولين السابق نشرهما بصفتي ٢٢ ، ٢٣ من مجلة المال والتجارة العدد ٨٠ المشار اليه وتسمى هذه الجداول على مرتبات العاملين بكافة القطاعات اعتبارا من أول يناير ١٩٧٨ تاريخ سريان القانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨

وسوف يوضح فيما يلي بيان بخطوات استخدام الجداول وهى لن تغنى القارئ العزيز عن ضرورة الرجوع الى البحث المنشور فى عدد ديسمبر ١٩٧٥ من المجلة لمعرفة كافة الجوانب التى ينبت عليها فكرة معاملات التصحيح واستخداماتها فى حساب الضريبة .

خطوات استخدام معاملات التصحيح

١ - تحديد وعاء الضريبة أى المرتب الخاضع للضريبة .

٢ - استخدام الجدول المناسب بعد تحديد الصالة الاجتماعية للممول فيستخدم الجدول الأول للأعزب ومن فى حكمه ، والجدول الثانى للمتزوج ويعمل فقط .

٣ - لا تخصم الإعفاءات الشهرية للأعباء العائلية من المرتب (أى ٥٠ جنيها للجدول الأول ، ٥٥ جنيها للجدول الثانى) حيث أن الجدولين يقيمان خصم هذه الإعفاءات بصفة تلقائية .

٤ - تستخرج الضريبة من مواقع الجدولين المشار اليهما، أما على أساس تفصيلي (أى حساب الضريبة على كسب العمل والضريبة على النفاق والضريبة على الأمن القومي

محمد الاطفا: ١٠٠

[illegible]

● الجدول الثالث - الضريبة « للأعزب ومن في حكمه » على أساس الوعاء السنوي *

١٧٦٠ هـ

[illegible]

● الجدول الرابع - الضريبة « للمتزوج ويعول » على أساس الوعاء السنوي *

في حالة العمل لمدة غير محددة :

١ - يقصد بها زيادة مدة استخدامهم على ستة أشهر في السنة .

٢ - يخضعون للضريبة على الأجور والمرتبات طبقاً للأسعار المبينة بالفقرة الأولى من المادة ٦٢ من القانون رقم ١٤ لسنة ١٩٦٩ ، وبالتالي فهم يخضعون للضريبة العامة على الأيراد .

٣ - لا يدخل في وعاء الضريبة النوعية المزايا النقدية أو العينية المتعلقة بالسكن ، وبالتالي فلا تدخل هذه المزايا في وعاء الضريبة العامة .

الخلاصة

استعرضنا معا التعديلات الأخيرة للضريبة على كسب العمل وأما بتعديل جداول احتساب هذه الضريبة كما قمنا بمناقشة أحكام القانون بالنسبة للعمال والعاملين بالمساومة ، وكذلك الخبراء الأجانب . وأبيننا بعض الملاحظات على هذه التعديلات وقامل أن تكون هذه الملاحظات موضع اهتمام المسئولين بالدولة عند التفكير في تعديل القانون .

(انتهى البحث)

السيد محمد السيد

مدير إدارة النظم والبرامج
قطاع الحاسب الآلى
شركة مصر للبترول

سامى زكريا محمد

مدير إدارة التشغيل والمراقبة
قطاع الحاسب الآلى
شركة مصر للبترول

ويا ليت المشرع يوحّد بين كافة الموائين (العاملين الدائمين أو المؤقتين في مجال هذه الضريبة حتى يضمن السهولة في حسابها ، وإن خسر العمال المؤقتون شيئاً ، يل على العكس فإنهم سوف يستفيدون من الاعفاءات المقررة وفقاً لحالتهم الاجتماعية أيضاً سوف يتم احتساب الضريبة وفقاً لمعد الأيام الفعلية التي يقضونها في العمل خلال الشهر كما يلي :

● الأجر الشهري = الأجر اليومي × ٣٠ يوماً
= جنيهاً

● الضريبة الشهرية من الجدول =) جنيهاً

× (السعر) - العامل = جنيهاً

● الضريبة عن أيام العمل الفعلية = $\frac{\text{الضريبة الشهرية}}{٣٠}$

× عدد أيام العمل خلال الشهر = جنيهاً

أما الخبراء الأجانب فإنهم يعاملون ضرائباً تبعاً لاختلاف مدة العمل خلال العام على الوجه التالي :

في حالة العمل لمدة محددة :

١ - أن يكون استخدامهم لدرئى جهة أو هيئة لأداء خدمات تحت إشرافها عامة كانت أو خاصة .

٢ - ألا تزيد مدة استخدامهم على ستة أشهر في السنة متصلة أو متقطعة .

٣ - تفرض الضريبة على البالغ التي يحصلون عليها بون أى تخفيض بمصر ١٠٪ ولا تدخل هذه المبالغ في وعاء أى ضريبة أخرى كضريبة الأيراد العام مثلاً .

الى المحاسبين والمراجعين فى كل مكان

سيصدر قريباً بمشيئة الله الكتاب الأول الذى يتناول العلاقة بين المراجعة والحسابات الالكترونية باللغة العربية

دراسات فى المراجعة والحسابات الالكترونية

للاستاذ السيد محمد السيد

مدير إدارة النظم والبرامج بقطاع الحاسب الالكترونى

بشركة مصر للبترول

ورئيس قسم الحسابات الالكترونية بالمجلة

ويقتصم الكتاب :

● التطورات الحديثة فى المراجعة

● صور الرقابة

● تأهيل المراجع وجوره

● الأساليب الفنية المتقدمة للمراجعة

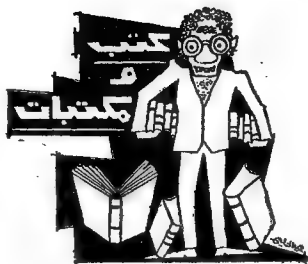
ومجلة المال والتجارة اذ تهنئ المؤلف على هذا العمل تقدمه لقرائها الاعزاء المهتمين بهذا المجال الجديد

شركة المشروعات الهندسية للأعمال الصلبة «ستيلكو»

تشرف أن تقدم نشاطاتها من الانشاءات المعدنية - الخزانات
صنادل مخرقة - كبارى ثابتة ومحركة - معدات مصانع -
معدات مصانع - أوقاش
علوية - أعمال الكريال -
طامبات مياه ومجبررات
لهياكل وأوتومبيات .. كما تقوم
أقسامها التجارية ببيع السيارات
والجرارات ومنتجات شركة
النصر لصناعة السيارات
وقطع غير الأول والنفقات
والسلامات والفرزيرات
ومالينات المياه وبناء
لهياكل الأوتومبيات ..

المعنوان: الشلفراف: أ. ج. ستيلكو
المركز الرئيسي: ٣٩ شارع قصر النيل
تليفون: ٤٢٠١٩

وتمتاز هذه الجداول بأنها ليست عرضة للتغيير ما لم يتم رفع أو خفض سعر الضريبة أو تعديل الشرائح كما زود الكتاب - لأول مرة - في نهايته - بأربع جداول لاستخراج الضريبة عن الأجر اليومي للمعامل فالجدول الأول يخص الأشهر التي تتكون من ٣١ يوما والثاني من ثلاثين يوما والثالث لشهر فبراير عندما يكون ٢٩ يوما (السنة الكبيسة) والرابع عندما يكون ٢٨ يوما (السنة البسيطة) .



● عرض وتحليل : السيد محمد السيد

وطريقة استخراج الضريبة من الجدول هي عملية بسيطة ولا تتطلب سوى معرفة وعاء الضريبة الذي يمثل المبالغ الخاضعة للضريبة ومن واقع الوعاء تستطيع تحديد الضريبة مباشرة . مع مراعاة أن الجداول شهرية فإذا زادت المدة عن شهر فيجب تحويل الأيراد أولا إلى شهر قبل استخدام هذه الجداول .

والؤلف غني عن التعريف فله مجموعة من الكتب المتخصصة مفرقة - في مجال محاسبة المبانئ وفي النظام المحاسبي الموحد لقطاعي المقاولات والإسكان وفي الجداول الرياضية وفي نظام التكاليف الموحدة ومشتركا في مجال تكاليف المقاولات وتقاسيم الأراضي والطرق مع الأستاذ الدكتور مهندس زكي حواس .

ولا يسعني في النهاية إلا أن أشكر الأستاذ المؤلف على جليل خدماته التي قدمها وما زال يقدمها للمكتبة العربية خلال الخمسة عشر عاما الماضية ونرجو له من الله دوام التوفيق في خدمة مصرنا العزيزة وإن ينال هذا الكتاب الجديد ، التطبيق الممتاز ، ما يستحقه من قبول يقدر ما بذل فيه المؤلف من جهد ، وإن يستفيد منه كافة العاملين في هذا الميدان ، وإن ينال ثقتهم الفالية التي يسعى المؤلف إلى تحقيقها دائما . .

● والمجلة إذ تهنيء المؤلف على هذا العمل الرائع لنرجو له من الله دوام التوفيق والتقدم .

السيد محمد السيد

مدير إدارة النظم والبرامج

قطاع الحاسب الآلي

شركة مصر للبرترول

اسم الكتاب ضرائب المرتبات والأجور بمجرد النظر

● المؤلف : محاسب حامد ضاحي

● الناشر : عالم الكتب

● تاريخ الصدور : أول سبتمبر ١٩٧٨

أول كتاب كامل عن هذا الموضوع يصدر بعد صدور القانون رقم ٤٦ لسنة ١٩٧٨ بشأن تحقيق العدالة الضريبية ويأخذ في الاعتبار الإعفاءات الضريبية الجديدة التي تناولتها المادة ٦٣ المعدلة بالقانون المذكور .

والكتاب يمثل في الواقع مجموعة من الجداول المجهزة لتحديد الضريبة بمجرد النظر ، فقد تضمنت هذه الجداول أولا الوعاء الضريبي فالضريبة المحسوبة لهذا الوعاء من كسب عمل ودفع وأمن قومي وفقا لآخر التعديلات التي تضمنتها القانون المشار إليه الصادر بالعدد ٢٩ تابع واه بتاريخ ٢٠ يوليه ١٩٧٨



شركة التأمين الأهلية المصرية



أولى شركات التأمين في مصر تأسست سنة ١٩٠٠

تقدم

الوثيقة التأمينية

بمزاياها التالية

- مبلغ التأمين في نهاية المدة لا يقل عن ١٢٥٪ من الأقساط المدفوعة .
- معاش للأسرة يصل إلى ٣ أضعاف مبلغ التأمين .
- معاشات للأسرة قد تصل إلى ٥٠٠٪ من الأقساط المدفوعة .
- مبالغ تأمين الوشيعة المدفوعة متزايدة قد تصل إلى ٧٥٠٠ القسطنطيني متناول الجميع

للاستعلام

المساهمة

٢٤١٢٣ شارع قصر النيل ٩٧٩١٠٠/٤

اسكندرية ٢٣ شارع سعد زغلول ت/ ٨٠٢٢٤٨

وجميع فروع الشركة بالمحافظات

نظرية التجارة ومشاكل التصدير في قطاع الغزل والنسيج بمصر الدولية

حسن جمال الدين على

أستاذة شرافة : دكتور طلبة : أسد عبد الحليم

(بقية المنشور في العدد السابق)

مشاكل التصدير للخارج :

تتقسم مشاكل التصدير الى داخلية وخارجية الخصها فيما يلي :

اولا - مشاكل داخلية :

ويعتبر استعمال القطن المصري في انتاج الغزل والنسوجات القطنية مشكلة كانت حجر عثرة في سبيل تنمية الصادرات منذ البداية وذلك لان الدول المنافسة لا تستعمله الا في انتاج الاصناف الراقية التي يستهلكها طبقة معينة قادرة على الثراء ويجهون لها بدعاية قوية باعتباره احسن الاطمان من ناحية مواصفاته الفزيائية وقوة احتماله .

اما الاصناف الشبيهة ونصف الشبيهة ونظرا لتوافر المحصول وعدم امكان تصديره فقد اضطرت المصانع المصرية لعدم وجود خلافة - من تستعمله في انتاج هذه الاصناف التي تنتجها الدول المنافسة من اطمان رخيصة تغطي نفص التناحج .

وقد كانت مشكلة تصويقه - لوجود فائض كبير والتوسع في انشاء المصانع لاستهلاك جانب كبير من الاطمان الضام - مثار تفكير الجهات الحكومية والمسؤولين في قطاع الغزل والنسيج لايجاد حل يمكن المصانع المصرية القادرة على التصدير من الوقوف امام المنافسة الاجنبية المتزايدة بالاسعار منافية .

لذلك تم انشاء صندوق دعم صناعة الغزل والنسوجات القطنية عام ١٩٦٢ وكان الغرض من انشائه :

وبالرغم من ذلك فما زلنا نجد فروقا كبيرة في الاسعار من انتاج للصادرات الاجنبية التي تستعمل اقطانا مختلفة واسعارنا مما يضع على الدولة فرصا كبيرة لعدم امكان المصانع من تخفيض اسعارها لهذا الحد حيث ان ذلك يعنى خسارة حقيقية لا تراهي لها .

٢ - عدم تضافي الجهات الحكومية في تسهيل اجراءات التصدير :

(١) منذ صدور القانون المنظم للضمن البحري وانشاء الشركة العربية للملاحة البحرية فرضت على المصنرين رسما قدره ٥% من قيمة التولون البحري يدفعه عند استلام بولص الضمن . وقد كان لذلك اثر كبير على تكاليف التصدير خاصة وان التوالين البحرية في زيادة مستمرة وخصوصا .

في هذه الاونة تحجم بعض الشركات الملاحية عن ارسال بولصها لاحتمال خطر الحرب فضلا عن توقف الاسطول التجاري الياباني . واصبح بذلك التولون البحري يمثل عبئا هاما في تكلفة البيع كان له تاثيرا مباشرا على اضطرارنا رفع الاسعار مما قد يعرض المصدر في بعض الاحيان الى رفض المشتري للمصفة لاسكانه الحصول على سعر افضل من مصادر اخرى .

(ب) تطلب بعض الدول المتعاملة ضرورة ارسال شهادة منشأ تثبت ان البضاعة المصدرة منشأها مصري وذلك للحصول على تخفيض جمره كما هو متبع مع بعض الدول العربية المنضمة الى اتفاقية التعاون الاقتصادي

(١) صرف فروق تصدير الى المصانع العربية تمكنها من الوقوف امام المنافسة . في الاسواق الخارجية وذلك بفرض رسم دعم قدره ٥% رفع اخيرا الى ٦% - تنقعه المصانع العربية على القطن الداخل في الانتاج بالكامل وليس المخصص للتصدير . هذه العملية بجانب مبلغ آخر تقدم بنفسه وزارة الخزانة سنويا يزيد او ينقص حسب حاجة الصندوق ويعتبر الدعم الحسابي للفروق المطلوبة بنفسها للمصانع طبقا لهدف التصدير المحدد ، يعاد توزيعها على المصانع المصدرة طبقا لاصاريتها وعلى اساس جدول حسابي متلاق عليه من نصيب كل كيلو من كل نمرة خيط مصدر وكل متر قماش مصدر .

(ب) فعص المنتجات - مواء غزل ام اقتضاهم ملايس جاهزة ام اقتضه تريكو جميعها قطنية او ينخل فيها القطن بجانب اي خامات اخرى - طبقا لشروط التعاقد وعدم السماح بتصديرها الا بعد قبولها وختم الالات او المستندات المصدرة بخاتم الصندوق واعطاء شهادة بنتيجة القبول تقدم ضمن مستندات الضمن الى الجمارك التي تراجمها تماما قبل الضمن والا لا يتم التصدير .

وقد كان لذلك اثر كبير في نفسية المستوردين في كافة انحاء العالم خاصة وان هذا النظام الحقيقي لا يطلق الا في مصر وانخفضت التعويضات التي كانت تطلب من المستوردين للخلاف في المواصفات الى اقل حد ممكن وشجعت المستوردين على استمرار التعامل وبذلك استسلم التصدير وبخاصة في اسواق أوروبا الغربية والولايات المتحدة لامتثالهم الى التقييد طبقا لشروط التعاقد .

هـ - مشكلة الشحن البحري :

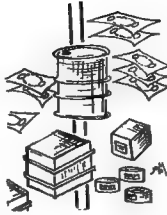
بالرغم من وجود أسطول تجاري عريض إلا أنه يؤسفني أن أذكر أنه غير قادر على شحن كافة صادرات القطاعات المختلفة إلا في حدود ٢٠ ٪ فقط وأن الباقي يتم شحنه على بواخر اجنبية . فضلا عن تصوف بمس الشركات المسلحة الأخرى من خطر العرب في الشرق الأوسط فلا تمر على ميناء الاسكندرية حاليا إلا البواخر الموجهة الى مصر لا ستلام بضائع خاصة .

وفي الآونة الأخيرة والاضرابات في موانئ أوروبا والولايات المتحدة فقد تتعطل وصول البواخر الى ميناء الاسكندرية وتتراكم البضائع المصدرة لمقترات طويلة .

وقد انتهزت إسرائيل هذه الفرصة فبدأت تبيع مسومها في أسواق أوروبا بأن مصر غير مستعدة لشحن بضائعها ولا يوجد لديها أسطول كاف لتصدير منتجاتها وخاصة الفول والمسوجات وغرضها من ذلك هو إحلال منتجاتها محل الإنتاج المصري في أسواق أوروبا .

وقد بدأ الرد على هذه الإشاعة وبدأنا فوراً في الاتصال بالجهات المسئولة في وزارة الصناعة والنقل لأمكان التغلب على هذه الإشاعة بضرورة توفير الشحن المنتظم حتى لا تتأخر صادراتنا وبالتالي تصبح الإشاعة حقيقة وتتأثر صادراتنا تبعاً لذلك .

والمشكلة الموجودة هي عدم البماح بالتصدير على البواخر الاجنبية طالما توجد في اليناء بواخر عربية ستبحر في نفس التاريخ وكثيراً ما يحدث أن تبحر الباخرة الاجنبية بون تحميلها بالكامل بفرض الشحن على الباخرة العربية البعرة الى نفس الموانئ ولكن الذي يحدث هو ما أعادة تفرغ البضائع من الباخرة لتعليمات سرية



لحاجة الصناعة ومازالت تكاليفها عالية وأرجو أن توفر هذه المصانع من استكمال معداتها واستيراد الخامات التي كثيرا ما يجدون صعوبة في استيرادها حتى تتوفر بمس مناسب يمكن المصانع من زيادة استعمالها وخفض التكاليف .

(د) أن تقديم وعرض عينات

جذابة للانتاج هو العامل الأول في جذب وافت نظر المستورد الاجنبي . وما ينكر أن عملية عرض العينات والنماذج في صناعة الاقمشة أم كافة الصناعات الأخرى العربية لا تعار أي اهتمام .

ومما يزيد من هذه الازمة عدم وجود المصانع القادرة على تقديم هذه الخدمة فالورق المستعمل غير مناسب لا يستطيع أن نقول أن المصانع المصرية تقف على نفس المستوى من حيث تقديم عينات جذابة والتيكيات جميلة كما تفعل اليابان والصين حاليا والمانيا وإيطاليا وفرنسا من جهة أخرى . ولعل المسئولين عن الصناعة يعملون بمد الطابع المحلية من تقديم هذه الخدمة على الوجه الاكمل حتى يكتمل للصناعة رونقها بعرض عينات جميلة تزيد من الطلب على زيادة الصادرات في كافة القطاعات ومنها قطاع الفول والمسوجات .

للممول العربية وكالمانيا الغربية التي تطلب أيضا مثل هذه الشهادة لأغراض جمركية . ونظرا لأن هذا المستند هام جدا للتخليص على البضائع في ميناء الوصول ولعدم إمكان استخراجه قبل الشحن لضرورة تقديم صورة من بوليصة الشحن التي تثبت الشحن الفعلي فإنه حتى الآن لم يتم تنظيم استخراج هذه الشهادة بالمرعة اللازمة حيث أنه يلزم استخراج هذه الشهادة من مصلحة رقابة الصادرات ومقرها القاهرة ثم التوقيع عليها بخاتم الادارة الاقتصادية بوزارة الخارجية .

وكنا قد طلبنا مرارا ضرورة تواجد موظف مختص من كل من هذه الإدارتين في الممارك المصدرة حتى يمكن بسهولة استخراج هذه الشهادة بمجرد الفحص إلا أن ذلك لم يتم حتى الآن .

وما زال العملاء المستوردين في الدول العربية يشكون من الشكوى من وصول البضائع وعدم إمكان التخليص عليها والمجامرك للحصول على التخفيض الجمركي واضطرارهم الى دفع ارضيات تضيق عليهم الفرق الذي يحصلون عليه .

وأرجو أن توفر الجهات المسئولة في حل هذه المشكلة حتى تنتظم صادراتنا الى هذه الاسواق دون أي شكوى يمكننا بسهولة التغلب عليها .

(ج) يلزم لتعبئة المنتجات القلوية سواء غزل على مخاريط أم أثواب ثم رولات ضرورة تغليفها وأن التغليف المألوف في جميع المصانع الاجنبية المنافسة في اكياس بوليتين حتى تحمي الفول من التلف والاحتكاك ويكون مظهرها مناسباً للاقمشة .

وبالرغم من وجود هذه الصناعة في مصر فإنها لم تنشط وتتوسع تكاليفها

ولتوجيهها الى موانئ اخرى او تعطيلها فترة زمنية لا تقل عن عدة ايام لاصلاح وعطب حث بها .

وهذا يؤدى الى عدم ثقة المستورد للبضائع المصرية لعلمه تماما ان هناك بواخر اجنبية موجودة بالبحر المصري وكان يجب الضمن عليها .

واخير البدي السيد المهندس / وزير المواصلات والنقل استعداده الكامل للضمن على اى باخرة اجنبية وذلك للبضائع المستعمل شحنها والتي يثبت المصدر ضرورة سرعة شحنها حتى لاتعجز البواخر العربية دون محاولات .

ثانيا - مشاكل خارجية :

١ - عدم وجود دراسات تسويقية كاملة عن الاسواق المستوردة للمنتجات القطنية والحريرية والصوفية لدى الشركات المصدرة او الجهات المشرفة على التصدير اللهم الا عن طريق الفشرات والمجلات التى تصل الى مصر والتي لا تملك الموقف تماما .

والدراسات الموجودة هي فقط عن الاسواق التى يزورها مندوبو البيع فى الشركات الصناعية فى رحلاتهم التسويقية . أما الاسواق التى ليس بها معاملات فلا يمكن التكهن بها .

والفروض فى الاسواق التى لدينا بها تمثيل تجارى ان تكون هذه هي مهمة التمثيل التجارى وذلك بجمع البيانات اللازمة عن الاستيراد ومصادره واسعاره والبيانات الجيدة التى تعرضها المصادر المنافسة حتى تستطيع المصانع المصرية دراسة هذه البيانات والوقوف امام المنافسة الاجنبية بقوة فى هذه الأسواق .

٢ - عدم وجود دعائية قوية للمنتجات القطنية فى الخارج ولو ان هناك دعائية عن القطن المصرى الا ان

للشركات التجارية اتسام العمليات بالمساواة .

وقد اصدر اخيرا السيد وزير الاقتصاد قرارا من وقت قريب يترك للشركات الصناعية حرية البيع فى الاسواق التى بها فروع للشركات التجارية دون مساومتها .

ولو ان ذلك القرار لم يبدأ تنفيذه بعد لعدم وجود مواسم مناسبة للتسويق الا اننى اعتقد ان الشركات الصناعية سوف تقوم بدورها فى تنمية صادراتها الى هذه الاسواق دون اى مساواة من الشركات التجارية .

خاتمة :

بالرغم من كل هذه المشاكل فلقد اصبح مصر مكانا مرموقا فى معظم الاسواق الخارجية فتوجد منتجاتنا القطنية (غزل ونسيج) فى اسواق اوروبا الغربية والشرقية بالكامل فضلا عن دخولها اسواق كندا والولايات المتحدة طبعا للحصص المحددة فى الاتفاقيات .

كما وصلت منتجاتنا الى اسواق امريكا الوسطى (كوبا وهايتى) وسان دومينجو واستطعنا بعد مجهود كبير من غزو سوق استراليا التى تستهلك كميات كبيرة من المنتجات القطنية وتلتمع منتجاتنا حاليا بسمعة طيبة فى هذا السوق .

هذا بخلاف صادراتنا القطنية الى اسواق الدول العربية وشمال وسط وشرق وغرب افريقيا .

ويبلغ عدد الاسواق التى تتعامل معها المصانع للمنتجات القطنية والحريرية خمسا وستين دولة تقريبا

الدعائية منصفه فقط على القطن ومواصلاته وكان من المفروض ان تكون هذه الدعائية شاملة القطن ومنتجاته باعتبار ان تصدير القطن مصنعا هو الاساس وذلك للحفاظ على الصناعة القطنية التى تزداد ويزداد استهلاكها للقطن نفسه .

٣ - مشاكل التصدير عن طريق الشركات التجارية :

منذ قيام الشركات التجارية بعملية الوساطة فى اسواق خاصة وبالتحديد منذ عام ١٩٦٢ ولو ان هذه الفترة لا رايى كانت كافية لا يجاد خبرة لدى فروع هذه الشركات فى الاسواق التى لديها وبها فروع الا اننى اعتقد ان تسويق المنتجات القطنية لا تلقى اى اهمية من هذه الفروع حيث ان تسويق هذه المنتجات صعبا فضلا عن ان القائمين على العمل فى هذه الفروع ليس لديهم اى خبرة خاصة بهذه الصناعة وطريقة تسويقها واقتراح المستوردين باستيرادها .

وغالبا ما نجد ان الصفقات التى تتم عن طريق فروع الشركات التجارية لا تعقد الا بوجود مندوب من المصنع المصدر يقوم بعمل الاتصالات والتعاقد فى خلال تواجده فى السوق . اما بعد رحيله فتتوقف عملية البيع اللهم الا بعد صفقات هزيلة وبامعار لايمكن التكون بانها احسن الاسعار وقت التعاقد .

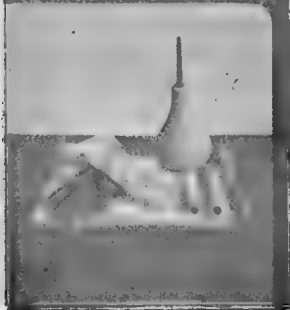
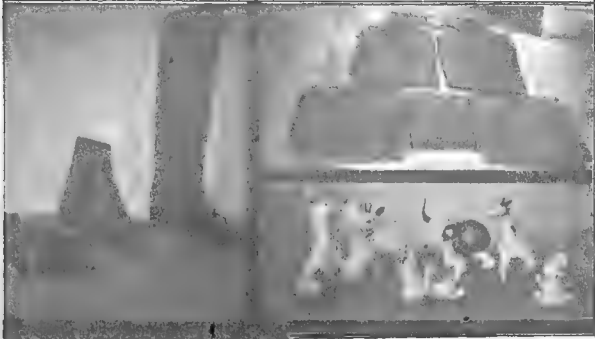
وكان من رايى دائما ان شركات التجارة لا بد ان تتفرغ فقط للاستيراد اولا ثم لتصدير المنتجات السهلة التسويق كالحاصلات الزراعية وترك مهمة تسويق المنتجات الصناعية للشركات الصناعية التى لديها جهاز تسويقي كامل . اما الشركات الصناعية التى ليس لديها جهاز تسويق فيمكن

رمز الجودة



ناروبين

شركة الفيرينجات والادوات
وكلاء شركة هتشسون
HUTCHINSON
الفرنسية العالمية



- اطلق ارضية سيارات ١٢٥ - ١٢٨
- سيور وقطع غير كاوتشوك
- سجاد ارضيات بانواعه المختلفة للمنازل
- والمصانع والسيارات
- منتجات اللاتكس من البالون والقضبان الطبية
- ولعب الاطفال
- ادوات منزلية
- كسوة السلندرات
- كاوتشوك رغوى طبيعي - مراتب - ناروفوم -
- مخدات واقرح كاوتشوك
- جميع انواع الخراطيم

- خراطيم مسلحة بالفيليتات
- خراطيم شفط عال
- خراطيم مياه مجبولة وغبية
- خراطيم رى
- خراطيم بوتاجاز
- خراطيم اكسجين واستيلين
- سيور نقل وسيور حركة للمكينات وسيور V للسيارات
- احذية جلد بعل كاوتشوك واحذية كاوتشوك للرياضة واحذية بوت
- الخرز الكاوتشوك الاسفنجي لمطبخين ارضيات الخازن تحت السجاد

المصانع

مصر (ا) ناعجيج - مكة بنيم بنسراخمية . ت ٩٤١٥٩٢
مصر (ب) افرينور مكة بنيم بنسراخمية . ت ٩٤٣٥٩٢
مصر (ج) الدركس - مرق - ٧٦ تاي زدا لبرابيل . ت ٨٤٧٦١٤

المركز الرئيسي :
القاهرة - (شارع مارادون - ٢٢٩ تاي لمبان على (دبريدو شاي)
ت ٩١٧٢٢٢

فرع الاسكندرية - ٢٧ تاي السبعين على (السلطان صبر مانيا) ت ٨٠٧٨١

نموذج دراسة جدوى اقتصادية حول مشروع إنشاء وحدة إنتاجية لأبقار اللبن

دراسة من إعداد
دكتور نصر جنى مصطفى

مهندس زراعية بجامعة مصر

دكتور سلافة السيد شعلان

مدرس الاقتصاد الزراعى بكلية زراعية المنيا

الانشاءات اللازمة :

١ - يقرر تصميم حظائر الأبقار الحلوب على طراز الحظيرة المغلقة الكيفية الهواء وأن تتم حلاية الأبقار فى هذه الحظائر بالطريقة النصف آلية ، على أن تصمم الحظيرة الواحدة بحيث تكون حملتها فى حدود ١٠٠ بقرة .

٢ - كذلك يقرر إقامة حظائر مكشوفة للقطيع النامى فى المنشأة وهى عبارة عن حظائر مكشوفة تغطى معالمها بطبقة أسمنتية وتقيم بها الأبقار قبل بدء الفطام مباشرة .

٣ - حظيرة ولادة حيث توضع بها الأبقار قبل أسبوع من الوضع وتبقى حوالى أسبوع بعد الوضع .

وفى حدود المجمع المقترح للقطيع طان حظيرة الولادة يجب أن تتسع لحوالى ٢٥٠ حالة وضع .

٤ - حظائر المجول الرضيعة وهذه يجب أن تتسع لحوالى ٢٥٠ عجلا .

٥ - مستودع للملف المركز .

٦ - مستودع اللبن والدريس .

٧ - مستودع للدريس .

٨ - سكن للمدير .

٩ - سكن للعامل غير المتزوجين { حوالى ١١ عاملا .

١٠ - سكن للعامل المتزوجين

ويقدر البحث جملة التكاليف اللازمة لهذه الانشاءات بحوالى ثلاثة ملايين جنيه مصرى .

الات الصلاية :

ومن الأفضل أن تكون الات الصلاية من طراز واحد حتى يمكن تبسيط تكاليف الصيانة . ويجب أن يرفق عدد ٢ ثلاجة للبن المنتج والذى سيتم تسويقها طازجا (سعة الثلاجة ٢٠ طن) .

ويقدر البحث جملة التكاليف اللازمة للات الصلاب وثلاجات اللبن الطازج بحوالى ٢٧ ألف جنيه مصرى .

يبلغ متوسط نصيب الفرد الواحد من اللبن الطازج ومنتجات الألبان فى مصر حوالى ٧٠ كيلو جراما أى متوسط محلي يومى حوالى ١٩٠ جراما ثلثها تقريبا فى شكل لبن طازج كامل النسم والباقي فى صورة منتجات البان مختلفة . وهذه الأرقام تعبر عن تواضع متوسط نصيب الفرد فى مصر بالمقارنة بكثير من شعوب الدول النامية والمتقدمة .

وبينما عدد السكان فى مصر يزداد مسنويا بمعدل حوالى ٢٪ حاليا ، فإن إنتاج الألبان يتزايد بمعدل اثنى (حوالى ١٦٪) من معدل النمو السكانى الأمر الذى يعنى أحدى احتمالين .

١ - العمل على تثبيت المعدل الحالى لاستهلاك الألبان وبالتالي استيراد باقى احتياجات الاستهلاك القومى وهو ما يشكل عبئا على ميزان المدفوعات المصرى .

٢ - أن يتجه الرأى فى إطار سياسة الأمن الغذائى نحو دفع الإنتاج القومى من الألبان ليزداد بمعدل يعطى معدل النمو السكانى ولما كان الباحثان يميلان للأزى الثانى ، فقد قاما بدراسة الجدوى الاقتصادية « منظمة أبقار كين » يمكن تنفيذها فى محافظة المنيا .

: ويتكون المشروع المقترح من ٦ أجزاء هى :

(١) الأصول الثابتة (الأرض الزراعية والمنشآت - الألبان) .

(ب) ديناميكية القطيع .

(ج) إنتاجية القطيع .

(د) مستلزمات الإنتاج .

(هـ) الخدمات الفنية والتسويقية .

الأصول الثابتة :

الأرض الزراعية :

يقرر إقامة المشروع على مساحة ألفى فدان بحيث تحيط الأرض الزراعية بمساحات الغطاء وحظائرهما من جميع الجهات وهى مساحة تكفى ٢٥٠٠ رأس فريزيان .

الات انتاجية وتجهيز الاعلاف :

وتشمل على ٢ جرار زراعى ، ٣ نائثة معاد ، سيارة لانديوفر لنقل الركاب ، مولد كهربائى ، ٢ مقطورات ، ٢ محركات قلاب ، ٦ محش الى ، ٦ كباس دريس ، ٣ محراث عادى .

ويقدر البحث تكاليف الات انتاج وتجهيز الاعلاف بحوالى ٤٠ ألف جنيه مصرى .

أجهزة تكيف :

وهذه تقدر تكاليفها بحوالى ٦٠ ألف جنيه مصرى .

بمبلميكية القطيع :

يتوقف ارتفاع متوسط انتاج المليب على مجموعة من العوامل أهمها :

١ - أن تكون الفئات المعينة متفرجة تنازليا مع تقدم مواسم المليب .

٢ - أن تكون نسبة أبقار الموسم الأول الى مجموع الأبقار مساوية لنسبة استبعاد الأبقار .

٣ - أن الاحتفاظ بأبقار حليب لأكثر من الموسم السابع يجب أن يقتصر على الأبقار عالية الانتاج جيدا والتي يحتفظ أسامنا لضم نسبها للقطيع .

٤ - يجب ملاحظة أن بقرة تلد تبدا موسما جيدا للحلب وأن المواليد هذه تمثل زيادة فى القيمة الرأسمالية للقطيع .

٥ - يجب أن ينظر الى زيادة نسبة المواليد فى المنشأة على أنها عملية من شأنها إتاحة الفرصة لزيادة شدة الانتخاب والاسراع بمعدل تحسين الانتاج فى الأحبال المتعاقبة .

انتاجية القطيع :

نتاج اللين الطازج هو المصدر الرئيسى للسلخ فى المنشأة المقترحة ويمكن إعطاء تقديرين لانتاج اللين الطازج ، الأول تقرير نظرى يفرض أن ٨٠٠٪ من أبقار القطيع تملب فى وقت واحد ، والثانى تقدير اقرب ما يمكن

للاحتمال الواقعى وهو يفترض وجود نسبة من الأبقار الجافة فى الطبع وهو عادة فى حدود ٨٪

ولما كانت فترة المليب القياسية تقدر عشرة شهور والمتوسط الشهري لانتاجية البقرة الفريزيان الحبوب فى منطقة الشرق الاوسط تقدر بحوالى ٢٧٠ كيلو جراما فان جملة البقرة فى القطيع المقترح من المتوقع أن تصل الى حوالى ٢٧٠٠ كيلو جرام نين طازج فى السنة .

وعلى افتراض أن ٩٢٪ من أبقار القطيع سوف تملب فى وقت واحد فان جملة الأبقار الصائبة فى القطيع سوف يكون فى حدود ٢٣٠٠ بقرة أى أن متوسط انتاج اللين الطازج سوف يصل حوالى ٦٢١٠ طننان سنويا أى بمعدل يرمى حوالى ١٧ طنا .

وبافتراض تسويق ٣٠٪ من اللين المنتج فى مصورته الطازجة (لين حليب) فانه يمكن بيع حوالى ١٨٦٠ طن سنويا بتبلغ قيمتها الحالية حوالى ٢٨٠ ألف جنيه مصرى .

اما ثلثا اللين المنتج فيمكن تصنيبه الى المنتجات التالية :

(أ) جبن أبيض كامل السم صفائح ذات زناات محمد وفق دراسة تحليلية للطلب فى منطقة التوزيع وتشمل محافظات المنيا وبني سويف واسيوط .

(ب) مجبى طبيعى صفائح ذات زناات مختلفة .

(ج) مش محبب فى برطمانات زجاجية ذات أوزان اقتصادية .

(د) زبدة مائدة وزبدة طعام .

(هـ) جبن قريش .

ويقدر الباحثان قيمة هذه المنتجات بحوالى نصف مليون جنيه مصرى وفق أسعار عام ١٩٧٧

وبافتراض بيع كل النكور من المجلد المولدة بعد الضام مباشرة (عمر شهر) بحيث يبلغ متوسط وزن الرأس حوالى ١٠٠ كيلو جرام . وعلى أساس أن ٥٠٪ من أبقار القطيع تلد وأن معدل النفوق فى المواليد فى حدود ١٪ فانه يمكن تقدير قيمة المبيعات السنوية من المجلد النكور على النحو التالى :

إجمالي عدد المواليد	التفوق	عدد المواليد النكور	القيمة التقديرية للمبيعات المواليد النكور
١٢٥٠	١٥	١٦٧	٥٠ ألف جنيه سنويا

أما بالنسبة للأبقار المستعمدة لانخفاض انتاجها وغيره من الأسباب فان البحث يفترض أن قيمتها سوف تستخدم فى استيراد نفس أعدادها للمحافظة على حجم القطيع هذا فى نهاية السنة الأولى . أما فى نهاية السنة الثانية فان الأبقار المستعمدة تصبح أحد مكونات الدخل للمشروع حيث يكون الاحلال ذاتيا . وتقدر قيمة الأبقار المستعمدة بحوالى ٧٥ ألف جنيه .

مستلزمات الإنتاج :

توجد مبادئ عامة أساسية وضعها الباحثان وهما بصدد صياغة نموذج التقنية لإيقار المنشأة المقترحة وهى:

١ - ضرورة تناسب المادة الجافة المقدمة للأبقار بحيث لا يشعر الحيوان بالجوع وبالتالي حدوث خلل فسيولوجى فى عملية الهضم .

٢ - ضرورة توزيع الاستفادة من كميات الأعلاف الخضراء المنتجة فى مزرعة المنشأة على مدى السنة .

٣ - الاعتماد أساسا فى التقنية على الأعلاف الخضراء .

٤ - قدر المقتن الغذائى الشهري (الحافظ والمنتج) على أساس الوحدة الحيوانية بواقع :

١٨٥٧ كيلو جرام معادل نشا
٣٠٢ كيلو جرام بروتين مهضوم
٤٥٠٣ كيلو جرام مادة جافة .

وطبقا للأساليب السابقة بالإضافة الى أن القيمة الغذائية للأعلاف الخضراء يمكن انتاجها من المساحة السابق ذكرها يمكن توضيحها على النحو التالى :

ومن الممكن أن تتحسن لقتصاديات انتاج المشروع المقترح اذا استمر تسعين العجول حتى عمر ١٨ شهرا لتصل الى حوالى ٥٠٠ كيلو جرام فى المتوسط للاستفادة من معدل الزيادة السريعة فى الوزن خلال هذه المرحلة من العجول بتكلفة رخيصة نسبيا .

أما بالنسبة لبند الانتاج الأخرى فى المشروع ، فنتضمن الأسعده العضوية ، ويمكن حساب الكمية التقديرية للمعاد العضوى المنتج بالمنشأة المقترح اقامتها بحوالى ٢٣٧,٥ ألف طن متر مكعب من المعاد العضوى سنويا (بمعدل ١٥ مترا مكعبا للوحدة الحيوانية) قيمتها التقديرية حوالى ٥٠ ألف جنيه مصرى .

وتلخيصا لما سبق ، يمكن القول بأن جملة الانتاج السنوى للمنشأة المقترحة يمكن أن تكون على النحو التالى:

٢٨٠	ألف جنيه مصرى قيمة انتاج اللبن الطازج .
٥٠٠	ألف جنيه مصرى قيمة منتجات البقية .
٥٠	ألف جنيه مصرى قيمة مبيعات المواليد النكور .
٧٥	ألف جنيه مصرى قيمة الأبقار المستعنة .
٥٠	ألف جنيه مصرى قيمة الأسعده العضوية المنتجة .
٩٥٥	جملة إيرادات المشروع المتوقعة .

جملة الكمية المنتجة على مدار السنة (بألف طن)	إجمالي القيمة الغذائية معادل نشا بروتين مهضوم (ألف طن)	المادة الجافة ألف طن
٢٠	٣٠	١٢

الامثل لمدد اعمال المنشأة يقدره البحث بحوالى ١١٥ عاملا مستديما تقدر أجورهم السنوية بحوالى ٢٨ ألف جنيه مصرى .

ويتوزع هذا العدد بين مختلف الإدارات مثل إدارة آلات الحلب وصيانتها ، وإدارة رعاية المواليد ، وإدارة الأعمال البيطرية ، وإدارة التلقيح الصناعى ، وإدارة التليان وإدارة العمليات الزراعية وذلك بنسبة ١٠ ، ٢ ، ٢ ، ٣ ، ١٥ على الترتيب .

الخدمات الفنية والتسويقية :

وتتضمن الخدمات البيطرية ، والرعاية التسويقية والأحلام ، ويقدرها البحث بحوالى عشرة آلاف جنيه سنويا .

الهيكل الإدارى والنظام المالى للمنشأة :

تتمند إدارة المنشأة الى مدير عام تخضاره الجمعية العمومية للمساهمين ، وتضم المنشأة إقسامًا للإنتاج الحيوانى والصحة والهندسة الريفيه والشئون المالية والإدارية وهذا يتطلب توفير التخصصات التالية .

وهذه الكمية تكفى لتغطية القطيع المقترح لمدة ٦ شهور بالنسبة لمعامل النشا ولعدة ٩ أشهر بالنسبة للبروتين المهضوم ولعدة حوالى شهر واحد بالنسبة للمادة الجافة .

وترتبط على ما سبق فإن الأمر يتطلب شراء الكميات التالية من الأغذية الحيوانية للوفاء باحتياجات إبقار المشروع المقترح :

كسب بذرة قطن قيمتها حوالى ٢٠ ألف جنيه مصرى
شعير قيمتها حوالى ١٠ ألف جنيه مصرى
رعدة قيمتها حوالى ٥ ألف جنيه مصرى
أملاح معدنية قيمتها حوالى ٢ ألف جنيه مصرى
ملح طعام قيمتها حوالى ٢ ألف جنيه مصرى .

تقرير عبد الصامعين بالمنشأة :

طبقا للمعدل القياسى لتفصيل الأعمال وهو ٢٥٠ كيلو جراما من الحليب فى اليوم لمعامل الواحد فإن العدد

— المدير العام *

يفضل أحد المؤلفين بدراسات عليا متخصص في
انتاج الألبان *

— ٤ مهندس زراعي *

— تخصص انتاج حيواني *

— ٤ طبيب بيطري *

— ٢ مصاسب *

— ٦ مراقبين زراعيين *

— ٤ مراقبين بيطريين *

وتقدر اجور ومرتبات الهيكل الادارى بحوالى عشرة الف
جنيه سنويا *

ايجار الأرض الزراعية وتكاليف انتاج المحاصيل الرعيية :

يقترح المشروع لصندوقية الأرض الزراعية اقامة
المشروع على منطقة اصصلاح زراعى على أن يعطى
الزارعين ايجارا لأراضيهم طبقا لمبدأ الفرصة البديلة
وليس وفقا للقانون الإيجارى بحيث يضمن التعاقد معهم
هذا المني عشرين عاما وذلك دعما لاستقرار المشروع *

ولما كان عائد الفدان في الظروف الراهنة هو في
حدود ثمانية جنيهات فإنه يمكن اعتماد مبلغ ٨٠
مصريا كقيمة ايجارية مبدئية للفدان تزداد سنويا في
اتجاه مواز للرقم القياسي العام للأسعار في مصر ،
هذا فضلا عن مبلغ عشرين جنيها مصريا قيمة
مستلزمات انتاج للمحاصيل العلفية *

وعلى هذا الاساس فان جملة بند الإيجار للأرض
الزراعية وتكاليف انتاج المحاصيل العلفية للمنشأة
المقترحة يمكن تقديره بحوالى مئتي ألف جنيه مصرى
سنويا *

ويمكن تلخيص الموقف المالى والاقتصادى للمشروع المقترح فى الجدول التالى :

قيمة أصول ثابتة ومتداولة وعمالة	عوائد المشروع السنوية
ألف جنيه	ألف جنيه
٣٠٠٠ انشاءات	٢٨٠ انتاج اللبن الطازج
٢٧ آلات حلاية	٥٠٠ منتجات الألبان
٤٠ آلات لانتاج وتجهيز الأعلاف	٥٠ مبيعات الموايد النكود
٦٠ أجهزة تكيف	٧٥ ابقار مستبعدة
٣٩ مستلزمات انتاج علفية	٥٠ أسمدة عضوية
٢٨ أجور عمال	
١٠ خدمات فنية وقسويقية	
١٠ مرتبات الهيكل المالى والادارى	
٢٠٠ ايجار الأرض الزراعية وتكاليف انتاجية	
١٢٥٠ ثمن الأبقار	

ونظرا لأن الأصول الثابتة لا يتم استهلاكها خلال موسم انتاجى واحد فان توزيع قيمتها على بنود
التكاليف يجب أن تتم وفقا لمعدل الاهلاك السنوى وهو ٥٪ فى الانشاءات و ١٠٪ فى مختلف الآلات *

وطبقا لهذا الاساس فان جملة التكاليف السنوية للمشروع قد بحوالى ٢٧٠ ألف جنيه بينما تقدر الإيرادات
الكلية بحوالى ٩٥٥ ألف جنيه محققة بذلك أرباحا تقدر بحوالى ٦٨٥ ألف جنيه سنويا *

ويلاحظ أن عائد الاستثمار فى المشروع المقترح يقدر بحوالى ٢١٪ وهو معدل يفوق كثيرا معظم عوائد
الاستثمار فى مختلف المشاريع الإنتاجية فى مصر *

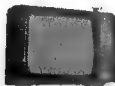
وأخيرا ، وليس آخرها ، وفى ضوء دراسة البودة الزراعية المثلى لمحافظة المنيا - الجزء الأول من
الدراسة - فان البحث يقترح تنفيذ المشروع فى المنطقة الوسطى من محافظة المنيا *

الشركة المصرية للمعدات الكهربائية

شاهر / سنتريلك

تقوم بتوزيع جميع الأجهزة والمعدات الكهربائية عن طريق فروعهما
المنشرة في جميع أنحاء الجمهورية - وتزود البيت الحديث بكل
ما يحتاجه من الأجهزة المنزلية .. بالنقد والتقسيط المريح ..

نشاط الشركة :



لمبات كهربائية عادية / فلورسنت /
بطاريات جافة / محلة ومستوردة / بطاريات
مائلة - أدوات كهربائية وأهملك -
ثلاجات - غسالات - أفران بوتاجاز - راديو
تليفزيون - ملوحي كهربائية
ماكينات غسيل -
مكادع كهربائية
موتورات -
خف وأباجورات



دراجات وموتوسيكلات
ماكينات تركيب ماركات
سوبربا
صناعة فرنسية
تعمل
الكهربونية



فروع الشركة في مختلف:

القاهرة - الاسكندرية - المنصورة - الزقازيق - طنطا - بنها - دمنهور -
كفر الشيخ - شبين الكوم - المحلة الكبرى - الجيزة - الفيوم -
بنى سويف - المنيا - أسيوط - سوهاج - قنا - أسيوط -
بور سعيد - السلخانية - الاسماعيلية

جس اقتصاديان إنتاج وتصدير

صلاح الدين محمود حيدر

● بحوث مقممة في علوم التجارة الخارجية بكلية التجارة وإدارة الأعمال جامعة حلوان ، معدة تحت إشراف الدكتور طلعت أسعد عبد الحميد مدرس إدارة الأعمال بكلية التجارة جامعة المنصورة .

● المقدمة :

الصناعية وبالتالي عدم الحاجة الى غزل القطن مستقبلا الامر الذي سيؤدي حتما الى ضرورة خفض المساحة المزروعة بالقطن أجلا أو عاجلا وبالتالي لابد من وجود التخطيط العالمي والمحلي الكامل والمدروس لسد فراغ المساحة سوف تستغل من مساحة القطن بالمحاصيل غير التقليدية .

تتزعج الصناعة في الواقع مدينة العصر الحاضر ومما لا شك فيه ان العلم قد وصل الى نتائج عظيمة وسيستمر في هذا الاتجاه من التقدم الصناعي مضيئا الى هذه المعلومات قدرا آخر اعظم منها شائنا واكبر اثرا .

وبذلك فان الاقتصاد في مجال الانتاج الزراعي على الحاصلات التقليدية يجعل الاسواق الاجنبية امانا مخلقة ولذا يجب التنوع في الانتاج حتى نجد مجالات جديدة تحصل منها على العملات الصعبة التي نحتاجها لمشروعاتنا الصناعية . ومن الواضح ان الاعتماد في تجارة صادراتنا الزراعية على المحاصيل التقليدية فقط أصبحت فكرة قديمة يجب ان تتطور بشكل علمي وجاد الى الاتجاه نحو تنوع الانتاج الزراعي وانخراط بعض المحاصيل الهامة من وجهة النظر الاقتصادية في قائمة صادراتنا الزراعية كالفاكهة والخضر والزهور مع ضرورة اتباع سياسة معينة وواضحة في تصديرها خاصة وأن التقدم في وسائل انتاجها قد فاق الكثير بالتقدم في وسائل تصريفها وتحقيق السياسة الاقتصادية التي تحلق المساواة النسبية في توزيع الاهتمام بين المحاصيل التقليدية وغير التقليدية .

وتشيعا مع هذه النظرية عملت جمهورية مصر العربية بكل طاقاتها على تركيز اهتماماتها في بادئ الامر على تحويل اقتصادها القومي متمسكة اساسا على ما يمكن ان يحقق من تقدم صناعي يلق جنبا الى جنب مع الموجود فعلا من الانتاج الزراعي . دون ان يكون في التخطيط الجديد أي تفكير لامية الزراعة التي لا تقتصر على مجرد انها تعد العالم بالغذاء فقط ولكن لانها تفتنى بعض الصناعات ايضا بالمواد الأولية اللازمة لقيامها ولم يكن من المستطاع ان تقوم البنية الهائلة في الماضي ولا تتصور قيامها في المستقبل على الصناعة وحدها . اذ ان الاساط الحضارية في الدول المتقدمة التي نشاهدنا الآن - قامت على دعائم زراعية متطورة ومنظلة كذلك حيث لا يمكن ان تزدهر المدينة على الصناعة وحدها .

● الانتاج الزراعي والاقتصاد القومي :

ان خير دليل على ما نشاهده في الدول النامية خاصة جمهورية مصر العربية من التقدم الملموس ما حققته في مجال الصناعة الا أننا مازلنا نلجأ اعتمادا أساسا في صادراتنا على الانتاج الزراعي خاصة المحاصيل التقليدية كالقطن والارز والبصل .

الزهور كسلعة نموذجية للتصدير :

فالزهور تعتبر كسلعة نموذجية للتصدير بالرغم من انها سلعة كسالية وذلك اذا ما خطط لها تخطيطا سليما على اساس هذه السلعة في اسواق الدول المتقدمة واعتنى بانتاجها الاعتناء الذي يصل بها الى مستوى الدول التي سبقتنا في هذا المضمار .

لذلك لابد من وضع تخطيط شامل مرتبط بالانكشافات التجارية والتصادقات المختلفة مع الدول التي يمكن ان تستهلك صادرات جمهورية مصر العربية من مختلف الحاصلات ومن هنا فلنأخذ نقف امام ظاهرة حقيقية وهو انه كلما كان في الامكان تنوع الحاصلات الزراعية وصمم الاقتصاد على المحاصيل التقليدية في التصدير حتى لا يتعرض اقتصادنا لهزات بين الحين والآخر اذا انخفض سعر أي سلعة من السلع التقليدية التي اعتمدنا على تصديرها ولكن لو زاد عدد السلع وتباينت أنواعها لكان في ذلك حماية لاقتصادنا اذا ما انخفضت إحدى السلع المصدرة من جهة السعر او زاد العرض منها او صافحت أي عتية في سبيل تنميطها الى الاسواق الخارجية بسبب التغيرات التي قد تحدث في تطوير الصناعة او انواع المستهلك اذ ان تطور صناعة الالياف

والوصول الى المستوى الذي يمكن فيه منافسة أي دولة منتجة ومصدرة للزهور يجب اتخاذ خطوات رئيسية نذكر بعضها في سبيل المثال لا الحصر :

اولا : الانتاج وعيقله :

١ - الانتاج :

لقد تمكنا من العمل على تنوع الانتاج واقامة أحد المشروعات الهادفة من الوجهة الانتاجية لانتاج أصناف ممتازة مطابقة للمواصفات المطلوبة في الاسواق المستوردة لها وبالرغم من ذلك نجد ان أهم العوامل التي تقف في سبيل زراعة محاصيل الزهور التصديرية والتوسع في انتاجها وتصديرها هو عدم تنظيم تجارتها

(د) أن تكون أوراقها مخضرة ليس بها أى عيوب طبيعية أو صناعية .

(هـ) وأن تكون دائما من الأصناف ذات الألوان المرغوبة فى الأسواق .

٢ - عقبات الإنتاج مقارنة بما يحدث فى البلاد المنافسة :

١ - عدم الاهتمام باكثر الاصناف المختلفة لكتارا محليا .

٢ - تكرار استيراد تقاوى زهر التصدير عاما اخر علما بأن البلاد التى نستورد منها التقاوى بلاد منافسة (هولندا) ويسؤال المختصين بوزارة الزراعة يتضح لنا أننا نقوم باستيراد أصناف أبصال الجلاى يولس من الأصناف المتكررة استيرادها عاما بعد اخر ولا نهتم بالبحث عن أصناف مستحدثة متعلمين بأن استيراد هذه الأصناف تسهل فى اعتبارها ألواق البلاد التى تصدر اليها الزهور وهو امر غير ثابت اذ لم تختبر ألواق هذه البلاد فى قبولها للأصناف المستحدثة وذلك لعدم وجودها .

٣ - عدم الاهتمام بايجاد أحسن السبل لتخزين التقاوى والإبصال على أحدث الطرق العلمية بمعنى عمل التقارب على درجات الحرارة والرطوبة والضوء المناسب لتخزين الإبصال حتى لا تفقد أى يحدث بها انبات سابق لاوله بدليل استيراد أبصال عاما بعد اخر لعدة سنوات مما يثبت أن هناك أبصالا من (السابق) استيرادها والتى مغروص صلاحيتها للزراعة بعد قطف زهرها للمسنين التالية .

أما اذا كان الفرض من الاستيراد هو تغيير البيئة فهذا امر مردود عليه اذ يمكن تغيير البيئة من حيث التربة والمناخ بين محافظات جمهورية مصر العربية حيث يوجد اختلاف فى الحرارة والرطوبة وأنواع التربة بين المحافظات .

٤ - لقتصار الإنتاج على أنواع معينة للتصدير فى حين أنه من المؤكد أن هناك أصنافا أخرى تنتج ولا تصدر ولكن يمكن أن تصل لمستوى الأصناف المصدر من حيث الاقبال عليها ولكن السبب هو عدم الاهتمام بالدرجة الكافية للمقصود بها زيادة حجم المصار من هذه السلعة (الزهور) وهذه الأصناف هى :

القرنفل - التوليب - الزنبق النصف مجوز - الأوركيد - الداليا الضئوى - زهور أخرى مثل : - البلفيوم - ويسله الزهور والبفسج وأنواع النرجس - والنفوليز هذا بخلاف أنواع الكريزانتيم فى الخريف (الاراولا) .

وأذا قارنا هذه الحالة بما يحدث فى أولى البلاد المنتجة لأنواع الزهور المختلفة وهى : - هولندا (لانتاج) الإبصال وفرنسا (لانتاج الورد والقرنفل) والولايات المتحدة (لانتاج جميع الإبصال والزهور) وإنجلترا (لانتاج الورد والزهور) .

وتصنيفها فهى وأن كانت تخضع ليزان العرض والطلب فى الأسواق الخاصة خلال موسم الشتاء حيث يكسوا الجليد كل مناطق أوروبا فى الوقت الذى يمكن للمنتج المصرى أن يعمل على إنتاج أزهار ممتازة على درجة كبيرة من الجودة والكفاءة التصديرية . وذلك فهى فى حاجة الى عناية كبيرة فى إنتاجها والحفاظ عليها أثناء التعبئة والشحن للتصدير ولذلك فانه يستوجب أن تستوفى فيها الشروط الآتية من جهة الإنتاج :

١ - أن تستوفى جميع العوامل التى تتكاتف على اظهار كل نوع من الزهور فى أحسن حالاتها وذلك يقضى بأن تكون قوية النمو - نامية فى بيئة وتربة مناسبة لها - خالية تماما من أنواع الأمراض الفطرية أو الفيروسية أو الفسيولوجية أو الإصابات بأنواع الحشرات المختلفة .

٢ - أن تكون ذات صفات تجابة صالحة بأن تكون طازجة عند وصولها للمشتري أو المستوردة فإذا كانت من الورد :

(أ) أن تكون من الأنواع التى من خواصها أن يخرج الفرع الثمرى (الزمور) من الساق الأصلية خاليا من الفروع الثانوية (وهناك أنواع من الورد تتميز أشجارها بهذه الصفة) .

(ب) أن يكون تفتح الورد بطريقة لاتفقد جمالها بعد قطفها الى آخر حياتها تزيل (وهناك أنواع من الورد تتميز بذلك) وهى البكاره ولونها أحمر برتقالى فاتح والورج - مياندا ولونها أحمر والسيور ستار ولونه أحمر فاتح والكوين : الزيايث ولونها بامبي وكريزلر أمبريال - ولونها أحمر غامق .

(ج) أن تكون بطيئة التفتح أى طويلة العمر .

(د) أن تكون شجرتها مقاومة لأظاب الأمراض الفطرية .

(هـ) أن يكون الحامل الزهرى صلب سميكة لا يقل طوله الطبيعى عن ٥٠ سم .

(و) أن تكون الساق والأوراق خالية من أى عيوب طبيعية أو صناعية - (تمزق أو خدوش) .

أما اذا كانت من الإبصال فيستوجب أن تتميز الإبصال المقطوفة بالآتى :

(أ) أن تكون تامة النمو لأقصى درجات نموها .

(ب) خالية من أى امراض .

(ج) ذات ألوان صافية (غير باهتة أو متغيرة بسبب الأمراض) أو بسبب نوع التربة أو الجو غير الملائم أو بسبب مياه الرى أو التسميد بالأسمدة الكيماوية غير الملائمة .

تجدد أن هذا الاهتمام بهذا النوع من الانتاج يـبلغ
شوطا بعيدا وتضرب مثلا لذلك :

١ - هولندا تنتج بعض الإيصـال للتصدير مستاعيا
تحت ظروف حرارية ورطوبة خاصة في مساحات ضخمة
(صوب زجاجية) تصل مساحة الصوبة الواحدة حوالي
(٢٠ فدنا) وذلك - لماكن تصديرها في موسم الشتاء *

٢ - إنجلترا تعطى جوائز مالية ضخمة الى حوالي
١٠ آلاف جنيه استرليني للفائز بالجائزة الاولى في
انتاج نوع جديد مقبول تجاريا من أنواع الورد *

٣ - يصرف أصحاب المزارع الخاصة بأمريكا مبالغ
خسمة على أبحاث عملية للمتخصصين بالجامعات
لانتاج أنواع مستحقة أو طرق اقتصادية جديدة في
انتاج الورد والزهور *

ثانيا - تسويق الزهور وتصديرها :

تصدر الزهور المصرية الى كل من :

الاتحاد السوفيتي وسويسرا والمانيا الغربية وهولندا
والسويد وفرنسا وإيطاليا والنمسا ولبنان والكويت
وسوريا *

ونظرا لسفول القطاع الخاص في مجالات التصدير
الزراعية لكل من الاسواق المالية وعدم غلق بعض
الاسواق الاربوية على شركات القطاع العام الامر الذي
ادى الى زيادة الصادرات بشكل ملحوظ *

ومما يثير بالخير أن استمرار القطاع الخاص في
التصدير لكل الاسواق المالية سوف يؤدي الى تحقيق
ارقام تصديرية عالية إن شاء الله *

أنواع محدودة من الزهور وهى :

الورد - الجلاديولس - التبروز (الزنبق) وإذا أردنا
البحث عن أسباب الانتشار على هذه الاصناف فقط فمن
المرجع أن الأسباب تنحصر في الآتى :

١ - أن هذه الاصناف تلقى اقبالا عليها في الاسواق
المستوردة مع العلم بأنها لا تافرد وحدها يمثل هذا
الاقبال *

٢ - أن الورد بصفة عامة يعتبر الزهرة الاولى التي
تحتوز الاقبال في جميع الاسواق وفي جميع الاوساط فهى
سلعة مضمونة للتصدير *

٣ - أن بعض هذه الاصناف مثل الزنبق ينمو جيدا في
البلاد الدافئة وتعتبر من الزهور المحبوبة لرائحتها
الزكية *

كل هذا فضلا عن احتمال هذه الاصناف للتصدير
(مثل احتمال - الشحن ٠٠٠ الخ) ولكن هناك أنواع
أخرى والسابق الإشارة إليها وهى : القرنفل والتبويليب

والزنبق النصف مجسوز والوريكيد والداليا الشتوى
وزهور أخرى مثل الليفنيم ويسنة الزهور والبنفسج
وانواع الارجس والبغديليـن هذا بخلاف أنواع الكريزاسم
فى الخريف (الاراولا) *

تلقى نفس الاقبال وربما تأتى أكثر وتتحمل أيضا
الشحن والتصدير ولكنها تحتاج الى تخصص وعناية فى
انتاجها *

الشحن والتصدير :

يجب توافر جميع مستلزمات التعبئة والتخزين (لفترة
قصيرة) والشحن بطريقة لا تدع مجالا للمزاحمة فى
العرض والحفاظة على مواعيد التصدير ووصول السلعة
بجائلتها الممتازة * حيث قد توصلت الدول المصدرة الى
أبحاث طويلة الى أماكن تعبئة الزهور فى عبوات تتوافر
فيها الشروط الآتية :

١ - عدم احتكاك الزهور المطبوعة ببعضها أثناء النقل
والشحن حتى لا يتسبب احتكاكها فى وجود جروح بها
يفقدوا مواصفاتها المطلوبة *

٢ - تقطيع الساق من أسفل (مكان القطع) للمحافظة
على كمية الماء الموجودة فى ساق الزهرة حتى لا تجف
وتفقد رونقها *

٣ - التعبئة فى صناديق مناسبة للحجم خفيفة الوزن
متينة الاحتمال يشرط أن تكون حصة المظهر تتناسب مع
ما بداخلها من سلعة *

٤ - استعمال قصاصات الورق للتجيش حول الزهور
التي يكون فى كل حزمة مالا يتعدى عشر زهرات أو تقل
حسب نوع الزهرة وملفوفة بالورق الرقيق السابق ذكره
وموضوع على قصاصات الورق المذكور *

بعض مشاكل التصدير والحلول العملية للتغلب عليها :

١ - تكاليف الشحن :

أن الزهور من أسرع المعاصيل التصديرية تعرضا
للتلف ، الامر الذى يحتم شحنها بالطائرات الى الاسواق
الخارجية وفيما يلى أهم ما يصادف تلك من صعوبات *

١ - لارتفاع تكاليف الشحن التى وضعتها منظمة
الطيران الدولية من القاهرة الى معظم دول أوروبا *

ولذلك يجب العمل على بذل المحاولات الجدية مع
منظمة الطيران الدولية لتخفيض أسعار الشحن *

٢ - الاعتماد على شحن الرصائل المصدرة على
الفرغات الموجودة فى طائرات الركاب واحتمال تأجيل
الشحن لشم وجود الفراغات الكافية وبالتالي مدى بذلك
من تأثير على جودة الازهار بالإضافة الى أن رحلات

٤ - رفع مستوى الزهور في الكليات والمصاعد الزراعية وزيادة التخصص فيها على المستوى العالمي الموجود حاليا .

٥ - ارسال بعثات فنية للمبعث عن مصناف برية من الزهور أو الاتصال يمكن اقلقتها على أن تمتاز هذه الاصناف بجمال منظرها - وصلاحياتها تجاريا (ولكي يمكننا تفهم قيمة هذا العمل يكفي أن - نذكر مثلا على أنواع استحدثت من الزهور وظهرت في المعارض السنوية كانت ارباح منتجيها في السنين التالية لعرضها تبلغ مئات الآلاف من الجنيهات لجرد بيع نباتات منها .

٦ - البحث عن أسواق جديدة خاصة في الدول الأوروبية الغربية التي يرتفع فيها مستوى الاقبال على الزهور ونقترح لذلك : سويسرا وإنجلترا والمانيا الغربية والسويد والبلاد الاسكندنافية بصفة عامة .

٧ - اعطاء امتيازات جمركية للمجهات المصدرة لتقليل مصاريف الشحن حتى يمكنها منافسة البلاد المصدرة الاخرى في الاسعار .

٨ - انشاء مصانع خاصة لانتاج مستلزمات التعبئة والشحن أو اعطاء نسبة من قيمة الكميات المصدرة للمصنعة مع التصريح لها لاستيراد مستلزمات التعبئة والشحن .

٩ - ايجاد سيارات نقل بها تبريد خاص لحفظ صناديق الزهور أثناء عملية النقل .

١٠ - ايجاد غرفة خاصة بالمطارات لحفظ صناديق الزهور اذا ما اختلفت مواعيد الشحن بالمطائرة مع ميعاد التجهيز للشحن .

١١ - الاكثار من لقاحه المعارض الداخلية المتخصصة مثل معرض الكريزانتيم الذي تقيمه جمعية قلحة اليسانين المصرية بالقاهرة كل عام في حوالى منتصف شهر نوفمبر وتعرض فيه ازهار الكريزانتيم بالوانها الجميلة التي تزيده عن العشرين لونا من كل الاصناف المجهز والمزود وكذلك ازهار الربيع الذي يقام في منتصف شهر مارس وتعرض فيه ازهار السنتراريا والبريميولا والبيجونيا والفريزيا وازهار العوايات الشوية .

١٢ - نشر الرعى بين طبقات الجمهور لزيادة القوة الشرائية داخليا .

١٣ - انشاء صنوف لدعم عملية الانتاج والتصدير على أن يعمل بمعركة للتجهيز والمصدرين ويقيم بتقدير المساعدات اللازمة لهم في الصود التي يتفق عليها .

١٤ - اعطاء اسماء رنانة مشوقة لاصناف الزهور التي تتميز بها ببلاننا من البلاد الاخرى .

١٥ - عمل الدعاية الكافية في البلاد المستوردة مع عمل اتصالات مباشرة بالمصدرين وعمل التسهيلات الكافية التي ترضى المستورد وتكسب البلاد اسواقا جديدة وفي نفس الوقت لا تكون مجففة للمصدر .

صلاح الدين محمود حيدر

طائرات الركاب الى اوريا تبا بعد الثالثة صباحا مما يؤدي الى تاخير وصول الرسائل الى ما بعد انتهاء سوق الزهور بنفس اليوم والاضطرار لبيعها في اليوم التالي لوصلها .

٣ - عدم وجود خطوط طيران مباشرة بين القاهرة واهم بلدان الدول الاسكندنافية ولذلك فاننا نضطر الى شحن الرسائل المصدرة على أكثر من طائرة حتى تصل الى البلاد المستوردة لها وهذا بالتالي يؤدي الى تأثر الازهار وسرعة تلفها نظرا لطول بقائها داخل الكرتونات .

وللتغلب على صعوبات الشحن لابد من عمل اتفاقية مع شركات الطيران لوضع برنامج للشحن على طائرات البضائع واسمار مفضلة خاصة واننا يمكن أن نقوم بتصدير كميات لا بأس بها من الخض والزهور يوميا مما يهيئ فرصة لملء فراغ طائرات كاملة لشحن هذه البضائع وبذلك يمكننا التغلب على اهم مشاكل الشحن وحس :

● ارتفاع تكاليفه .

● وصول الشحنة مباشرة الى مطارات الوصول .

● بيع الازهار طازجة في يوم وصولها الى اسواقها .

٤ - ارتفاع تكاليف التخلص على الرسائل وكثرة الرسوم والتلفات .

ونرى العمل على تنظيمها والحد من التكاليف فيها .

ب- التوصيات :

١ - نرى تكوين رابطة أو اتحاد أو جمعية تعاونية تضم القطاع الحكومي والقطاع الخاص لها مجلس ادارة يشرف فنيا وإداريا على جميع مراحل التصدير من بدء الانتاج الى نهاية الشحن وأن يكون بالمجلس مراقبون من قبل الحكومة لراقبة تنفيذ المواصفات وتصدير المواعيد وضبطها والالتزام بشركات الطيران لوافق ميعاد الطف والتعبئة والشحن مع بعضها .

٢ - التحكم في مواعيد الزهور الملقط بحيث تتناسب مع قلة الزهور في الاسواق المستوردة وهو موسم الشتاء المبكر بالنسبة للزهور المصدرة حاليا وكذلك بالنسبة للزهور المقترحة والسابق الإشارة اليها . ولذلك لابد من ايجاد طريقة خاصة لانتاجها لكي تصلح لاصناف انتاج مبكر وبذلك يمكن الحصول على اعسن الاسعار في بداية كل موسم تصديري وهو ما يجب أن تهتم به الدولة التي تحرص على زيادة قيمة صادراتها دون حاجة الى زيادة الكميات - المنتجة أو المصدرة .

٣ - انشاء حقول ابحاث نموذجية حكومية في جهات مختلفة الاجراء والتربة لاستنباط اصناف جديدة تنمى مع الانواع المحلية .

الشركة العامة للأعمال الهندسية

THE GENERAL ENGINEERING COMPANY



النشاط التجارى

استيراد معدات المنزل (السيارات - معدات الطرق والخرقات - الجرافات
ولقدات افرارعية)
استيراد المعدات الهندسية (الآلات ومعدات الورش - معدات
البترول والتعدين والاعطاش - المعدات الميكانيكية والكهربائية
الاستيراد المماثل والمقتنيات
أعمال التصدير

وكلاء

وكلاء لمختلف الشركات العالمية ومنها على سبيل المثال :
رينولد - بكتنر - لارسن - تيسين - كيرلسكار - بومبار
اماندوس كامل - ليستر - بركنز - آسيا - وميتجهاوس
فيام - ايساب - هندوستان - جوديسير - رينولدز - امبكو
كوبيرج - ديتاباك - فليت

النشاط الهندسى

تنفيذ مشروعات تركيبات المصانع الميكانيكية والكهربائية لمحطات
توليد الكهرباء والمصانع ومحطات المياه .
تنفيذ عمليات الإنارة والشبكات الكهربائية للقادق والمستشفيات ومحطات
المرسى .
تركيب وصيانة أجهزات التليفونات وأجهزة الإضاءة والسماعات
الكهربائية .
تركيب وصيانة وإصلاح أجهزة الأشعة والأجهزة الطبية الكهربائية
مراكز الخدمة وصيانة السيارات والجرارات (بالقامة والإستبدال)

القطاع الإدارى : ٣٧ شطوط عرب - القاهرة ١١٤٣٦٦

القطاع الإالى : ٢٦ ش شريف - ٩٧٤٣٠

قطاع الشرى : ٩ ش الشرفين - ٥٩٧٣٦

المركز الرئيسى

والإدارة العامة للشركة المصرية

١١/٩ شارع عدلى - القاهرة

ت ١٧٤١٩٤٤



بنك القاهرة

٦٢ علما في خدمة الاقتصاد القومي والعربي

تتوفر في جميع أنحاء جمهورية مصر والدول العربية

رأى

- * في تشجيع التجارة الداخلية والخارجية مع القطاعين الخاص والعام لخدمة خطة التنمية الاقتصادية الطموحة ..
- * في جذب مدخرات المصريين العاملين بالخارج ..
- * في إحياء سياسة الانفتاح الاقتصادي بالتعاون مع رؤوس الأموال العربية والاجنبية في إنشاء شركات للاستثمار وبنوك مشتركة ..
- * في إقحام أسواقه الشريفة المخصصة بالتعاقد مع كوكبة اجنبية في إنشاء ..

بنك القاهرة / الشرق الأقصى

يؤكد

- دائما أنه دعامة قوية من دعائم الاقتصاد القومي والعربي بامكاناته الفنية والمالية وصلاته الوثيقة مع جميع البنوك العالمية ..
- ويضطلع بكل خبراته في خدمة جمهور المتعاملين بسرعة وليس ..
- يتخذ بوجوه دفترة توفير بالادولار بفائدة ٧% ويمكنك
- اصرف في به من اى فرع من فروع البنك
- جمهورية مصر ...



شركة المحاربيث والهندسة

- نشاط واسع في مجال استيراد الآلات الهندسية والآلات الكهربائية والأجهزة العلمية والالكترونية والآلات الورش.
- خبرة في دراسة وتوريد وتنفيذ المشروعات الميكانيكية والكهربائية واستصلاح الأراضي في مصر والدول الافريقية والعربية.
- صيانة الأجهزة التي تستوردها الشركات بواسطة الفنيين في الورش الموجودة بالقاهرة ومختلف المحافظات.
- توزيع السيارات والجرارات والإطارات والأجهزة المنزلية من المنتجات المحلية.

١٨ شارع عماد الدين - القاهرة ت ٢٩ / ٤٦٣٣٦

تمثل شركة مصر / شيبين الكوم للفزل والنسيج

صناعة العزل والنسيج

واجبة مصر الصناعية المتقدمة في هذا المجال .. تؤكد هذه الحقيقة حجم إنتاجها وفوعيتها والإقبال المطرد الذي يلاقيها إنتاج الشركة من الفزل في أسواق العالم شرقا وغربا

وإذا كانت إنتاج الشركة من الخيوط الرفيعة قد اكتسبت شهرة عالمية فإنها تفخر كذلك بإنتاجها المطور من الخيوط المحمطة والمسرمة وكذلك الخيوط المفردة والمزدوجة من النمر المختلفة وكطياتها وأنسجتها الموصفات العالمية من غزائنها وأسواق ألمانيا الشرقية وروسيا وبلندا وأجندا وقبرص ونيجيريا وفانا وسريلانكا وبلجيكا وهولندا واليابان ..

الإدارة والمصانع : شيبين الكوم
برقيا : شيبينكسكوت ٢٣٣٢٠
شيبين الكوم
كسيت بريند : شيبين الكوم





الشركة المصرية للمور والادوات الكتابية

تتقدم بكل فخر واعتزاز بعرضه نشاطها
التجارية والصناعية ..



الآلات الكاتبة والحاسبة
الادوات المكتبية والخرائط
الادوات الكتابية والمكتبية
الورق بجميع انواعه
الاصباغ ولوانم الطابعه
الدفاتر التجارية والسجلات
الكشافيل والكمبيوترات الحرة

طباعة أوفست ألوان
اليوماته صور وبريد
ظروف طباعة والكمبيوتر
ادوات هندسية
كشافيل محاضرات
أمنيات ومقارنت وتناهي
صيانة الآلات الكاتبة والحاسبة
تصوير وطبع الاضلاع

تطوير وتبسيط نظم التأمين الاجتماعي

صبرى عبد المطلب سعيد

(الفصل الثانى)

المحور السلوكي والانسانى فى ترشيد نظم التأمين الاجتماعى

النظم ، مهما كان نشاطها ، نجد ان السلوك الانسانى يمثل عاملا مشتركا فى كل منها .

فالتخطيط يتناول فى الاختيار من بين البدائل ، ومن ثم فان كفاءة التخطيط وفاعليته تعتمدان على نوعيات الافراد القائمين بعملية التخطيط ، كما ان الافراد الذين يقولون مهام تنفيذ الفسط يلعبون ايضا دورا اساسيا فى تحديد مستوى التنفيذ ونقته .

ويصدق هذا القول على كافة الانشطة الادارية الاخرى حيث يمثل الانسان الصفر الاساسى الذى يقر مستوى الاداء ويحدد بذلك درجة النجاح المتوقعة للنشاط . وحيث تختلف مجالات العمل الادارى وتعتمد فئات الافراد المتعاملين مع الادارة ، فان السلوك الانسانى يصبح اكثر اهمية وخطورة فى تحديد نتائج العمل الادارى .

وطالما ان للسلوك الانسانى اهمية قصوى فى تحديد نتائج الادارة فانه يتعين تحديد السياسات التى يمكن للادارة من طريقها ان تضمن مساهمة الافراد بالقدر اللازم لتحقيق اهدافها .

ولا شك ان هناك اساليب متعددة يمكن للادارة استخدامها فى توجيه السلوك الانسانى منها :

١ - اختيار انصب العناصر

للعمل .
٢ - توفير المناخ المناسب للعمل .

ان تزايد الاهتمام بالمشكلات الادارية فى كثير من الدول النامية ، واتخاذ العديد من الاجراءات لاحداث التطورات والترشيد الادارى فى العديد من المشروعات والمنظمات ، قد اوضح انه فى معظم الحالات فان مشكلات الادارة ليست بالضرورة مشكلات تقنية او تكنولوجية بقدر ما هى مشكلات انسانية .

اذ ان الاهتمام بالادارة والصالح الادارى لا يمكن ان يتجاهل مشكلات البشر الذين تتعامل معهم الادارة ، فالخفوف الناشئة عن السلوك الانسانى فى منظمات الاعمال تمنعنا لمعالجتها الى فهم عميق للاسباب والوافع وراء المظاهر السلوكية ومن ثم اصبحت اهم انوات الادارة فى تحليل مشكلاتها واتخاذ القرارات المناسبة فيها .

٣ - ان المادة المكونة لانبوات وعناصر ثنائية القيمة لا قيمة لها الا بالانسان ، فالعمل الانسانى هو مصدر كل القيم ، ولزيادة تلك القيمة لابد معرفة ماذا يدفع الانسان للمعمل اكثر .

لذلك فان الادارة تصل الى نتائجها الاساسية من خلال العمل الانسانى باشكاله المختلفة ، اى ان السلوك الانسانى هو محور الارتكاز الرئيسى فى توجيه العمل الادارى ، الذى يحقق اهدافه فيما لذلك من خلال العمل الانسانى . وبالتالي فان قدرة الادارة على تحقيق ما تصبو اليه من اهداف يتوقف على ما تقوم به مجموعات مختلفة من الافراد من تصرفات ونفوس . وان العنصر الانسانى (مثلا فى انماط السلوك المختلفة التى تصدر عن الافراد فى المواقف المتباينة) يعتبر عاملا اساسيا فى تحديد نتائج العمل فى مختلف المجالات الادارية .

وحين نعيد النظر فى مكونات العملية الادارية فى اى منظمة من

ولم يكن اكتشاف البعد الانسانى للادارة امرا سهلا بل لقد تصادفت فترات طويلة من الفكر والتطبيق الادارى كان العنصر الانسانى فيها مهمل او متجاهلا ببرجات مختلفة .

غير ان هناك اسبابا مختلفة كان لها فضل اثاره الاهتمام بدراسة وتحليل السلوك الانسانى ، وقد نعت هذه الاسباب اساسا من الطبيعة الخاصة لنظمات الاعمال (ومنها ميئات الضمان الاجتماعى) . ومن هذه الاسباب مايلي :

١ - ان منظمات الاعمال (ومثلها ميئات التأمين الاجتماعى) تلعب دورا خطيرا فى التأثير على الاقتصاد القومى .

٢ - ان منظمات الاعمال تضم تجمعات هائلة من الموظفين كما ترتبط بها نوعيات مختلفة واعداد كبيرة من المتعاملين معها ، ومن ثم فهى تقوم على خدمة الانسان ، وهى تحقق اهدافها بجهد الانسان ، وهى محكومة بنظم وقواعد يحددها الانسان .

٣ - خلق جو من العلاقات الإنسانية .

٤ - توفير الحوافز المناسبة للفراد .

٥ - توفير الاتصالات الفعالة .

٦ - توفير القيادة الصحيحة والتوجيه السليم .

٧ - اشتراك الافراد في تخطيط وتنظيم العمل المنوط بهم تنفيذه .

٨ - التدريب العلمى والتفهمى المستمره للعاملين .

٩ - تجسيد العلاقات التنظيمية ومنبع التضارب والازمواج فى الاداء .

١٠ - توزيع الاختصاصات وبقه توزيع المسؤوليات .

العامل الانساني فى نظام التأمين الاجتماعى :

واذا كان العامل الانساني على هذا قدر من الاعمى والخطورة فى مفنات الاعمال ، فان هذا الاجزاء يتكسب اهتماما متزايدا بمنشآت التأمين الاجتماعى لما تتميز به من طبيعة خاصة تجعل للعامل الانساني دورا بارزا فى النظام .

فبالاضافة لما للمسلوك الانساني من مكانة متميزة فى كافة مسكوكات العملية الادارية فى المنظمة ايا كانت ، فان له تأثيرا خاصا تتفرد به منشآت التأمين الاجتماعى على وجه الخصوص ، ويمكن التمثيل لمجالات تأثير الجوانب السلوكية والانسانية فى منشآت التأمين الاجتماعى على النحو التالى :

اولا - ان القابلية العظمى من المتعاملين مع النظام هم من العمال المستقيدين من يدهم ، ولا شك ان الوقت الذى يحتاج فيه العمال او ورثته الى خدمات التأمين الاجتماعى

يعتبر من اضعف فترات حياة الشخص واكثرها حساسية . فهو اما عاجز عن العمل وانقطع دخله ويسعى للوصول على تمويض يقيم اوده هو ومن يولهم ، ولما بلغ من الشيخوخة ويرغب فى معاش يستمض به عن دخله المنقطع ، ولما مريض او مصاب او متعطل وانقطع دخله لاي من هذه الاسباب ويلجأ للتأمين الاجتماعى للاستفادة من مزاياه المقررة فى تلك الحالات ، ولما ان يتوفى العامل ويترك عائلته دون عائل فلا يجدون غير نظام التأمين الاجتماعى منقذا لهم .

ومن هنا فان العلاقة بين منشأة التأمين الاجتماعى ، المستقيدين من مزاياها هى علاقة انسانية بالدرجة الاولى تتعامل فيها للنشأة مع أشخاص ضعفاء مشكلتهم الانسانية الموصول على نسل يكلى . حاجاتهم الانسانية .

ثانيا - يرتب على النتيجة السابقة ان قرارا بالغاء نموذج معين من تلك التى تطلب من المستقيدين للحصول على المزايا ، او توحيد والساج بمضها ، او قرارا مماثلا بتبسيط اجراءات الحصول على المزايا وتسهيل التعامل مع النظام والفاء الخطوات الزائدة ، لا شك انها قرارات لها جانبها الانساني الذى لا يمكن اغفاله .

ثالثا كذلك فان الجانب الانساني يتضح جليا من الاجراءات التى تقوم بها الجهة التأمين الاجتماعى لتقديم الثقة بيلها وبين كل من اصحاب الاعمال والمسال المؤمن عليهم والمستقيدين من يدهم ، فانتظام حسابات اصحاب الاعمال ومسهولة تصيد مراكزهم المالية لدى النظام والبقه فى حفظ ما يقدونه من مستقيدين هو بلا شك مبعث على ثقة اصحاب الاجمال فى هذا النظام .

كذلك فان الوجه الاخر فى تبادل الثقة هو ما يبديه جهاز الضمان من ثقة فيما يقرره اصحاب الاعمال من بيانات العاملين لديه . فادلائهم بالبيانات الصحيحة عن عدد العمال واجورهم ومدة خدمتهم مبعث على ثقة النظام فى اصحاب الاعمال ولا شك ان حرص اصحاب الاعمال على صمة ما يقدمونه من بيانات الى نظام التأمين الاجتماعى هو ناحية سلوكية بالدرجة الاولى .

وعليه فان تدعيم الثقة بين اجهزة التأمين واصحاب الاعمال له جانبته السلوكية الذى لا يمكن الاستهانة به

رابعا - تسمى نظم التأمين الاجتماعى دائما الى تدعيم وزيادة ما تلعبه من مزايا للمؤمن عليهم وتخفيف شروط منحها واذا ما نظرتنا الى هذا الهدف بدقة نجد انه فى لقواء ينطوى على اهداف وبواش انسانية بالدرجة الاولى اذ ان السعى لتحقيق هذا الهدف ينسج من الحرص على صالغ المؤمن عليهم . ومراعاة لمد احتياجاتهم المعيشية وتمويض الجزء الاكبر من دخلهم المفقود حتى لا يتأثر مستوى معيشتهم .

واذا كانت زيادة المزايا وتدعيمها من الاهداف المعوية لنظام التأمين الاجتماعى واكثرها اهمية فان رفع معدلات الاشتراكات التى قد تعرض على اصحاب الاعمال والمعال لتحويل تلك الزيادات قد تعتبر امرا حتميا ومصناعيا لتقرير تلك الزيادات فى اغلب الحالات ، غير ان نظم التأمين الاجتماعى ليس لها السطلة المطلقة فى زيادة الاشتراكات والمزايا ، اذ انه بالرغم من صحة ذلك من الناحية الاقتصادية البحتة فان نظام التأمين قد يجد نفسه مضطرا الى تعديل سياساته مراعاة لبعض النواحي الانسانية والسلوكية الهامة من وجهة نظره .

اذ ان قدرة العمال وأصحاب الاعمال على قبول أي زيادة في معدلات الاشتراكات ، وتأثير هذه الزيادات على تعاون أصحاب الاعمال مع النظام ومدى تقبلهم لها واحتمالات تهريبهم من النظام ككل ، ومدى قدرة العامل على تحمل زيادة الاشتراكات ، ومن المؤكد أنها كلها قرارات تحتاج قبل أي دراسة اكتوارية ، الى نظرة انسانية وتحليل سلوكي قبل اصدارها .

خامسا - تحالول نظم التأمين الاجتماعي ان تضع ضمن اجراءاتها من الضمانات والقيود التي تمنع من استغلال النظام استغلالا سيئاً من جانب بعض العمال بغية الحصول على المزايا او زيادتها بطريقة غير مبررة . ولا شك ان مضاعفات الاستغلال السيئ للنظام من الجوانب السلوكية التي تواليها أجهزة الضمان الاجتماعي اهتماما خاصا .

سادسا - أما اذا خارجنا الى بيانات التفكير في انشغال نظم التأمين الاجتماعي في أي دولة فالتا نجد أن طبيعة الحاجات والطلبات الإنسانية للأفراد المشمولين بالنظام من أولى الدوافع المأخذ بنظم التأمين الاجتماعي أو تطويرها فكان الجانب الإنساني يتفعل في النظم التأمينية من بدايتها وطوال تاريخها الطويل .

أنوات المداخل السلوكي والإنساني في عملية الترشيد والتطوير :

أصبح واضحا لدينا الآن أن ترشيد وتطوير الإدارة عملية تعتمد في نجاحها ليس فقط على بعض العناصر الإدارية والتنظيمية بل تتوقف أيضا على مدى النجاح في الاستمعة بمفاهيم العلوم السلوكية ووضعها في التطبيق بعد أن انعمت هذه المفاهيم في مجالات العمل الإداري .

أما وقد اتضح لدينا أن المنشآت التأمينية اجتماعية تجربة خاصة ونموذج متميز لتفاعل وانعكاسات المفاهيم السلوكية في مختلف نواحي العمل سواء الإدارة منها أو الفنية ، فانه لا بد من القول أنه لترشيد نظم الضمان الاجتماعي من وجهة النظر الإنسانية والسلوكية يتعين الجمع بين نوعين من الاجراءات الواجبة :

أولا - مراعاة النواحي السلوكية في كافة مكونات العملية الإدارية (وهي الصامل المشترك في كافة المنشآت) من تخطيط وتنظيم وقيادة ومتابعة .

ثانيا - إعطاء الجوانب الإنسانية والسلوكية في العملية التأمينية أهميتها التي تستحقها سواء في حالات تقديم المزايا أو زيادة الاشتراكات أو تدعيم الثقة بين جهاز التأمين وأصحاب الاعمال والمعال أو من ناحية عدم استغلال النظم أو تبسيط الاجراءات .

وإذا ما أدركت إدارة منشآت التأمين الاجتماعي هذه المعطيات فانه يتعين عليها وهي بصدد تطوير نظمها وترشيد أدائها أن تبحث عن الأنواع والوسائل التي يمكنها الاستمعة بها لتحقيق هذا الهدف والذي تنحصر أساسا في تنمية النواحي السلوكية ومراعاة الجانب الإنساني في علاقة الجهاز بالمعاملين معه .

ونعتقد أن الوسائل السلوكية لتحقيق التطوير والترشيد تنحصر أساسا في ثلاثة أدوات رئيسية هي :

- الاختيار .
- التدريب .
- الحوافز .

فعلينا تتبع كل الحلول وعليها تقوم كل مبادرات الإصلاح فحل مشكلة اختيار القيادات والأفراد

المتقنين تسامح بنصيب ملحوظ في حل مشاكل الإصلاح والتطوير كذلك فان التدريب لكافة الأشخاص والمستويات الإدارية والوظائف المختلفة ، ومن اختيار أسلوب التدريب المناسب الذي ينهي الرغبة في التعليم الذاتي واكتساب الاتجاهات السليمة فان لها دورها في التدبير لمشكلات التطوير والإصلاح الإداري .

وليس يخاف ما لمسياسة الحوافز من آثار بالغة في الانتاجية ومستوى الاداء الفردي والجماعي ، فهي تنمي لدى الفرد الدافعية على العمل والاتفاق والتعاون مع الزملاء والاستجابة للقيادات ، ولا يقصد بالحوافز المادية منها فقط بل تتعدا الى ما هو اكبر من ذلك بكثير ، فالمحصل على مركز مرموق ، واكتساب استمعة الزملاء واجاب الزملاء ، وتحقيق الذات وارضاء النزعات التوفيقية لدى الشخص كلها في مضمونها حوافز على الارتقاء قد تكون أشد تأثيرا من الحصول على بعض النقود .

ومجمل القول - أن النواحي السلوكية والإنسانية لها دورها الهام في الإدارة فهي الهدف وهي الوسيلة لتحقيق هذا الهدف ، وتبرز أهمية هذا البعد الإنساني على وجه الخصوص بمنظمات التأمين الاجتماعي التي تتميز بخصائص معينة ، علاوة على ذلك تجعل لهذا البعد الإنساني والسلوكي المرتبة الأولى في أي قرار إداري . وبالتالى فان المدخل السلوكي والإنساني في عملية ترشيد نظم التأمين الاجتماعي يجب أن تراعى النواحي السلوكية في كافة مكونات العملية الإدارية علاوة على ما يتميز به تلك النظم من مجالات إنسانية خاصة يتم التحرك في ضوئها .

صبري عبد الحليبي سعيد
(المبحث بقية)

شركة مصر للغزل والنسيج الرفيع

بكفر الدوا

أحد شركات قطاع

النزاع والنسيج

منتجاتنا الفاخرة من الأقمشة الرفيعة المعروفة بأسماء:

"منتجات مصر - البيضاء"

* القمصان المقلم والفوفيل - البيجومات

* أقمشة تنسوج من : خيوط معدنية

* أقمشة البسكة المعقدة الأصناف ذات النقوش المختلفة

* ماريات الغزل المرفقة ذات الألوان الجميلة

* التريالات / التريلين / التريسير.

(واكروك كفر الدوا -)

* أقمشة تنجيد / كريون بأرق لمسات

لدينا امتداد

نهي الاتصال

● الإدارة التجارية بالشركة

بكر الدوا ٦٠٥٧ - كفر الدوا ٢٥٧٧

المعاش بعد أقصى مقداره ستة جنيهات شهريا .
وبناء على ما تقدم يزداد معاش صاحب الحالة
العروضة بمقدار ١٥٪ من قيمة المعاش الأصلي بدون
الإعانة الإضافية أي ستة جنيهات الحد الأقصى لهذه
الزيادة أيهما أقل وبذلك تكون الزيادة ٣٦ جنيها و ٥٠٠
عليه قيمة المعاش الأصلي $١٥ \times ٥ = ٥٠٠$ جنيهات
و ٤٧٥ مليما تصرف اعتبارا من ١٩٧٨/٧/١ ويصبح
إجمالي المعاش ٤٥ جنيها و ٦٢٥ مليما شهريا مفرداته
كما يلي :

مليم جنيه
٣٦٥٠٠

معاش الشيوخوخة .

مقدار الإعانة الإضافية المقررة بالقانون

رقم ٧ لسنة ١٩٧٧ بواقع ١٠٪ من قيمة

معاش الشيوخوخة .

مقدار الزيادة في معاش الشيوخوخة ٤٧٥

بواقع ١٥٪ (بعد أقصى ستة جنيهات)

المقررة بالقانون رقم ٤٤ لسنة ١٩٧٨

تصرف اعتبارا من ١٩٧٨/٧/١

٤٥٦٢٥ جملة المعاش المستحق اعتبارا

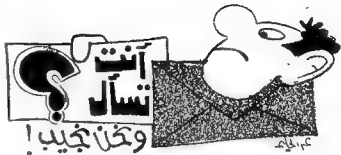
من ١٩٧٨/٧/١

والمجلة ترحب بالرد على كافة الأسئلة والاستفسارات
التي ترد إليها من المواطنين في مجال التأمين
الاجتماعي .

مع تحيات

محمد طه عبيد

خبير التأمينات الاجتماعية



اعداد : محمد طه عبيد

جاءنا السؤال الآتي من المواطن أحمد ابراهيم المقيم
بلاسيكندرية .

كنت أعمل بأحدى شركات القطاع العام وانتهت
خدماتي لبلوغى سن التقاعد فى ١٥/١٠/١٩٧٦ وأحصل
على معاش شهرى قدره ٣٦ جنيها و ٥٠٠ مليم والإعانة
الإضافية وقدرها ٣ جنيهات و ٦٥٠ مليما بواقع ١٠٪ من
هذا المعاش وذلك اعتبارا من ١٩٧٧/١/١

سؤال :

ما مقدار الزيادة المستحقة لى فى المعاش والتي تقررت
أخيرا لأصحاب المعاشات وبكيفية حسابها بالنسبة لى
ورقم القانون الصادر بهذه الزيادة وتاريخ بدء صرفها ؟
جواب :

صدر القانون رقم ٤٤ لسنة ١٩٧٨ ويقضى بأن تزداد
المعاشات بنسبة ١٥٪ المستحقة قبل ١٩٧٨/٧/١ تاريخ
العمل بهذا القانون - وذلك التي تستحق حتى
١٩٧٨/١٢/٣١ وتربط الزيادة المستحقة لصاحب

شركة المنسوجات الحديثة



أرقتي لله تحية التوفيق

من :

الحريم الطيبى والصناعى والفن
والألياف الصناعية

بولقارا



الإسكندرية : شارع الآباء اليسوعيين ٦ : ٢٥٨٦٢ / ٢٠٣٨٦



تتناول الدراسة التالية الخطة السياحية على ضوء التقارير التي وضعتها بيوت الخبرة والدراسات الرسمية التي، قمت بها ، والتدريب في قطاع السياحة حتى نصل في النهاية الى خطة سياحية متكاملة .

الخطة السياحية

مصطفى زيتون

● أهم ما يجذب السائح من الغرب هو مواقع وآثار الفترة الفرعونية الى السياحة الثقافية في كل من القاهرة والاقصر وأسوان وأبي سمبل - وليس هناك طلب على سياحة الشواطئ .

٤ - أخذت عينة عشوائية أخرى في كل من ألمانيا الاتحادية وفرنسا وبريطانيا وإيطاليا تمثل ٥٠ مقابلة في كل منها وتتضمن ٦٠ سؤالاً لكل ، وكانت النتائج على النحو الآتي :

● الإعجاب بكمية ونوعية الآثار التاريخية ، خصوصاً الفرعونية منها .

● الإعجاب بالبيئة وأنيساط الأرض والشعب الصديق .

● عدم الارتياح الى عدم الاستقرار السياسي في الشرق الأوسط .

● عدم الارتياح الى ارتفاع أسعار الرحلات الى مصر بسبب بعدما عن البلاد المصدرة ، مما يجعل وسيلة الوصول اليها بالطائرة .

● ويبدو أن ارتفاع درجة الحرارة كان من العوامل غير المرغية .

● يقع ترتيب مصر في المرتبة التفضيلية الثانية بالنسبة للدول المصدرة على النحو التالي :

بدراسة أحد التقارير الخاصة بالخطة السياحية تبين أنه :

١ - يركز التقرير على السياحة من دول OECD والدول العربية ، بدراسة أحصاءات الفئات في الفئة المتأثرة الأولى .

٢ - أخذت عينة عشوائية من ٢٠٠٠ فرد في كل من بلجيكا ، ألمانيا الاتحادية ، فرنسا ، بريطانيا ، إيطاليا ، هولندا ، السويد ، سويسرا ، وقدم اليها استقفاهم من ٨ أسئلة .

٣ - الفئات : خلاصة الدراسة من هذه العينات تشير الى أن :

● نصيب مصر من السياحة الاربوية صغير جداً فهو يتراوح بين ٢,٢٪ من مجموع السكان .

● الاهتمام بالسياحة الى مصر يتراوح ما بين ١٠٪ ، ٣٠٪ من مجموع السكان وهي نسبة مرتفعة .

وبالرغم من ذلك فإن احتمالات الضور اليها خلال السنوات الخمسة القادمة لا تتجاوز ٢,٢٪ ، ٢,٧٪ من مجموع السكان « احتمالاً » ، ولا تتجاوز ٢,٢٪ ، ٢,٧٪ من مجموع السكان « تأكيداً » .

الدول المصدرة المستوردة	ألمانيا الاتحادية	فرنسا	بريطانيا	إيطاليا
اليونان	١	١	١	٣
مصر	٢	٢	٢	١
إسبانيا	٣	٤	٣	٢
المغرب	٤	٤	٤	٤
تونس	٥	٥	٥	٥

رأى منظّمى الرحلات :

١ - تمت ١٤٠ مقابلة على شكل ٤٢ سؤالاً فى كل من النمسا ، بلجيكا ، النمسا ، فنلندا ، ألمانيا الاتحادية ، فرنسا ، بريطانيا ، إيطاليا ، هولندا ، السويد ، سويسرا ، المملكة المتحدة وكانت النتائج المستخلصة كما يلى :

● حتى الآن لم تقدم الى برامج زيارات السياحة الثقافية الى القاهرة والاقصر واسوان وأبو سمبل لم تقدم برامج السياحة على الشواطىء ، وتعتبر السياحة الى مصر مرتفعة الاسعار بالمقاييس الى دول البحر المتوسط الاخرى .

● تعتبر أهم المشاكل من وجهة نظر منظّمى الرحلات هي :

● قصور الطاقة الفندقية المناسبة لمساكنى دول الغرب ، وكذلك التكاليف العالية .

● قصور فى الخدمة بسبب قصور التدريب .

● ارتفاع الاسعار بصورة ملحوظة خلال السنوات الثلاث الماضية .

● إلغاء الحجزات بسبب زيادة الطلب على العرض أو إخلاء الفنادق لأغراض حكومية .

● سوء الخدمة وتنظيم الرحلات الجوية الداخلية .

● تنمية السياحة مستقبلا ، تتوقف فى رأى منظّمى الرحلات على الآتى :

● ستظل السياحة الثقافية الاثرية الفرعونية من أهم دعائم السياحة الى مصر .

● هناك فرص كبيرة لسياحة الشواطىء ، خاصة الى البحر الاحمر ، وهى سياحة الفوس وصيد السمك وأن كانت السوق محدودة .

● يشمر ٧٠٪ من منظّمى الرحلات أنه لا يروج لطلب قوى على شواطىء الساحل الشمالى .

● تعتبر سياحة المصايف الى سيوة والوادى الجديد محدودة ولكنها تثير الاهتمام .

● تعتبر سياحة العلاج بالنسبة لدول الغرب سياحية سلبية .

المناطق السياحية فى مصر :

بدراسة السوق السياحية ومن واقع الدراسات

التحليلية يمكن ترتيب المناطق السياحية من وجهة نظر السائح الغربى على النحو الآتى :

نسبة الجانية	وادي النيل
١٠٠٪	القاهرة
٦٠٪	البحر الاحمر
٤٠٪	الاسكندرية
٤٠٪	الواحات (سيوة)
٤٠٪	الساحل الشمالى
٢٠٪	سيينا
٢٠٪	دلتا النيل
٢٠٪	منطقة القنال

دراسة احصائية تحليلية :

● تتوقع الدراسة زيادة لىالى المبيت السياحية فى فترات اللوكس والاوى من ٢٠ مليون ليلة فى سنة ١٩٧٦ الى ١٠ مليون ليلة فى سنة ١٩٩٠ ، بمعنى أن مصر تحتاج الى ١٧٠٠٠ حجرة ال ١٤ سنة القادمة أى بمعدل سنوى ١٢٠٠ حجرة .

● وحتى سنة ١٩٨٠ تكون هناك حاجة الى ٤٠٠٠ حجرة فى المناطق السياحية التقليدية وعلى السواحل النيلية ، ولكن يبدو من تطور المشروعات السياحية تحت التنفيذ حاليا أن ٢٠٠٠ حجرة فقط سيتم تحقيقها ، وبذلك تستوجب الطاقة الفندقية من الفئة الممتازة والاوى أكثر من ٢٠٩ مليون ليلة سياحية تمثل العرض الحقيق ، بينها لا يتحقق الطلب من جانب السوق وهو ٥٠٠ مليون ليلة سياحية .

● بالتخطيط السليم يمكن تغطية هذه الفجوة فى سنة ١٩٨٥ - وبالنظر الى المشروعات تحت التنفيذ الموجودة بالمقارنة حاليا ، يتضح أنه سيتحقق زيادة أكثر من اللازم فى فنادق القاهرة من الفئة الممتازة والاوى بما يعادل ١٠٠٠ حجرة فى سنة ١٩٨٥ .

● ونظرا لنقص نسبة الاشغال ، واسعار الإقامة ، وبالتالي الرجحية منهبط حركة المشروعات الفندقية فى القاهرة اعتباراً من سنة ١٩٨٥ ، لذلك يجب موازنة الطلب والعرض الخاص بالإقامة فى سنة ١٩٩٠ فى ظل تخطيط موجة للسوق فى جميع المناطق الاخرى .

الطلب السياحي :

يتكون الطلب السياحي على مصر أساساً من : دول الغرب : الولايات المتحدة + فرنسا + ألمانيا الاتحادية + بريطانيا + إيطاليا : وذلك بصفة رئيسية . الدول العربية : السعودية + ليبيا + السودان + لبنان + الأردن : وذلك بصفة رئيسية . السياحة الداخلية : من القاهرة الى شواطىء البحر المتوسط لقضاء اجازة الصيف .

المنتج السياحي :

السياحة الثقافية :

وهي ذات أهمية كبيرة للتسوية لدول الغرب وليست مهمه بالنسبة لباقي الاسواق .

سياحة العمل :

وهي ذات أهمية بالنسبة لجميع الاسواق

سياحة الشمس :

سياحة المؤتمرات :

وتشمل المؤتمرات والاجتماعات الوحدات الخاصة ، الرياضية المهرجانات ، الاجتماعية الدينية ، والرحلات .

سياحة المغامرات :

سياحة الشواطئ :

الدول الغربية

● القاهرة + الأقصر - اسوان + بو سمبل - وفي المدى القصير يكون النمو متواضعا بسبب الطاقة المحدودة اما في المدى المتوسط والطويل فيجب انشاء مناطق جديدة في وادي النيل والفيلا .

● معظمها في القاهرة وتتميز ثابت يجب تنمية مناطق جديدة في منطقة القناة (بور سعيد + السويس) وفي وادي النيل (المنيا + أسيوط + سوهاج)

● منتج جديد في منطقة البحر الاحمر حول الغردقة - في المدى القصير يعتبر مشروعا رائدا في المدى المتوسط والطويل : تنمية منطقة الغردقة لاستقبال سياحة الشمس .

● في القاهرة بصفة - اساسية ، وفي المدى المتوسط والطويل يجب توجيهها الى الاسكندرية .

(ذات أهمية)

● انتاج جديد في سيناء وادي النيل - سوق صغيرة ذات نوعية جديدة - يمكن تطويرها في المدى القصير

● في المدى القصير تمثل معظمها في السياحة الداخلية وسياحة العرب ما بين الجمعي وراس البر وسيدى عبد الرحمن ومرسى مطروح وفي المدى المتوسط يمتد نطاقها على المستوى الداخلي والعربي - ويعتبر مشروعا رائدا للسياحة الغربية عند راس الحكمة .

(ذات أهمية)

الدول العربية

غير ذات أهمية

تمو ثابت ومعظمها في القاهرة لايد من تنمية مناطق جديدة في بورسعيد والمنيا والفيلا وأسيوط وسوهاج

غير ذات أهمية

وتعد اساسا في القاهرة الا انه يجب توجيهها الى الاسكندرية في المدى الطويل والمتوسط

(ذات أهمية كبيرة)

غير ذات أهمية

● يمثل معظمها في السياحة الداخلية وسياحة العرب ما بين الجمعي وراس البر وسيدى عبد الرحمن ومرسى مطروح في المدى القصير اما في المدى المتوسط يمتد نطاقها على المستوى الداخلي والعربي ، وتعتبر السياحة في راس الحكمة رائدا بالنسبة للسياحة الغربية .

(ذات أهمية)

السياحة المحلية

غير ذات أهمية

معظمها في القاهرة وتمتد بثبات يعتبر تنمية مناطق جديدة في بورسعيد والسويس والمنيا وأسيوط سوهاج مهما .

غير ذات أهمية

وهذه تتم اساسا في القاهرة ويجب توجيهها الى الاسكندرية في المدى المتوسط والطويل .

(ذات أهمية كبيرة)

غير ذات أهمية

ذات أهمية كبيرة في السياحة الداخلية وسياحة العرب في المنطقة ما بين الجمعي وراس البر وسيدى عبد الرحمن ومرسى مطروح في المدى القصير ، اما في المدى الطويل فيقتنع نطاقها على المستوى الداخلي والعربي ، وتعتبر السياحة في راس الحكمة رائدة بالنسبة للسياحة العربية

(ذات أهمية كبيرة)

● ملاحظات :

● السياحة العلاجية ذات طاقة محدودة ، نظرا لان
الاصول الطبيعية من مناخ ونباتات وبيئة قصى عليها
كما هو الحال في حوان .

- الطلب عليها محدود خصوصا لدى العرب .
- منافسة الدول الاوروبية كبيرة جدا .

● تكلفة الاستثمار مرتفعة ، والموسم قصير يتراوح
ما بين ٦ ، ٨ شهور ، والامل فيها ضعيف .

● يمكن ادخال السياحة العلاجية ضمن السياحة
الثقافية عند اعداد البرامج لزيارة اسوان .

● تنمية السياحة الى مصر :

● تحتاج الدول القريبة الى سياحة الثقافة والفن
تحت الماء .

● تحتاج الدول العربية الى سياحة الترفيه .

● تحتاج الدول الغربية والعربية الى سياحة العمل -
وترتجح اسباب ذلك الى :

● تنفرد مصر باصول ثقافية تتمثل في الآثار
الفرعونية والطبيعية (على ساحل البحر الاحمر مثلا)
وهذه يمكن تسويقها بنجاح كمنتج سياحي من نوعية
مرتفعة .

● زياثلن السياحة الثقافية ، والفن ، والفن
والعمل يتكونون من السائمين الملقين ولوى السؤل
الكبيرة : ولهذا يحتاجون الى مستوى رفيع من المنتج
والخدمة .

● المسافة من الاسواق المصدرة الى مصر طويلة
نسبيا ، وبالتالي فان تكلفة النقل تعتبر كبيرة وعلى ذلك
فان الرحلة الى مصر تكون مكلفة .

ونظرا للامكانات المحدودة في تطوير السياحة بمصر
في المدى القصير والمتوسط بسبب قصور البناء
والترتيب والتطوير ، فانه من الایسر تقديم طاقات ذات
نوعية كبيرة ، وبذلك تكون المنافسة اقل منها في السوق
ذات الانتاج الكبير مثل سياحة الشواطئ .

● هامش الربح في السوق الترفيهية اكبر منها
الاسواق الكبيرة ، وبالتالي فان المخاطر اقل .

● السياحة على نطاق النوعية ذات تاثير اجتماعي
اجابى .

● شروط التنمية السياحية :

● للإبقاء على السوق النوعية وتوسيع نطاقها يجب
تحسين العروض حاليا من وسائل النقل والاقامة ،
وعلى وجه السرعة حتى لا يتأثر وجه مصر السياحي .

● في المدى الطويل والمتوسط يجب تقديم منتج
سياحي جديد .

● يجب العناية بالادارة في مجال السياحة خصوصا
في حقل التسويق والتنظيم .

● وتتركز على ثلاثان السوق النوعية لا تنحى بالاعداد
الكبيرة ومعدلات نمو مرتفعة بل بمعدلات استثمارية كبرى في
سوق محدودة ، وهي سياحة افضل من انتاج السوق
الكبيرة .

● التوقيت الزمني للأنشطة الرئيسية :

في المدى القصير (١٩٧٧ - ١٩٨٠) : يجب التركيز
على اصلاح وتوسيع مجال العرض القائم في محيط
سياحة العمل والثقافة الى القاهرة والاقصر واسوان -
ومن المهم جدا في هذه الفترة تجنب الآثار الجانبية
السلبية على الطلب وعلى صورة مصر السياحية :

بما ان الطلب يزداد على العروض من طاقة الاقامة
والمواصلات ، فان رقابة حكومية على التوزيع والاسعار
تكون ضرورية بالنسبة لعمليات الحجز وتجنب
الاستغلال .

● لابد من تحسين الخدمات بالتدريب وتوفير الاجور
المناسبة لتجنب الهجرة الى الدول العربية .

● التوسع في الطاقة الفندقية في القاهرة والاقصر
والبواخر التالية يعثر من الضرورات الهامة .

● يجب زيادة طاقة النقل الجوي الداخلي فيما بين
القاهرة والاقصر واسوان وبإى سبيل .

● ينبغي الاعداد لتطوير مناطق سياحية جديدة :
تخطيط مورتلات في المنيا وأبيدوس أو سوهاج .
اعادة بناء المواقع التاريخية حول المنيا .

● رسم وتنفيذ مشروعات للفنس بالقرب من الغردقة
● تنمية سياحة المقامرات في سيوه والوادي الجديد
● من السائل ذات الامية .

● تنفيذ الخطط القومية بشأن تنمية السياحة .

في المدى المتوسط (١٩٨١ - ١٩٨٥) :

● ايجاد نوع من الثبات في مجال سياحة الثقافة
والعمل الى المناطق التقليدية :

١ - وذلك بملامة الاقامة وطاقة النقل الجوي والنهرى
مع طلب السوق - ومن المهم جدا تجنب الزيادة غير
المرغوبة في القاهرة .

٢ - كذلك توسيع وتحسين الخدمات السياحية
الاضفافية في مجال الطعام والمشروبات والترفيه
والاتصالات الاسكسية .

٣ - تنمية مناطق جديدة بغرض السياحة الثقافية في
المنيا وأبيدوس واصفر للتخفيف عن الاقصر والقاهرة .

٤ - التوسع في العروض من وسائل الترفيه خصوصا
في اسوان لاطالة الموسم ومدة الاقامة .

٥ - تقوية الجهود التسويقية وتنشيط الدعاية الداخلية
والخارجية ، والملاقات العامة والاعلان .

● تنفيذ ايجاد مناطق الفنس بالقرب من الغردقة .

● تحقيق مشروع سياحة الشاطئ على ساحل
البحر المتوسط في رأس الحكمة .

● انشاء وإفتتاح فنادق عمل في بور سعيد والمنويس

● تحسين الخدمات الخاصة بالاجتماعات خطرة بعد
اخرى لنقل المؤتمرات والندوات والاجتماعات من القاهرة
الى الاسكندرية .

● تنفيذ السياسة القومية لتنمية السياحة .

في المدى الطويل (١٩٨٦ - ١٩٩٠) :

● الإبقاء على سياحة العمل والثقافة بتكثيف التسويق .

● التوسع في سياحة الفطس بزيادة حجم القرى قرب القريفة .

● تنمية منطقة متكاملة على شاطئ البحر المتوسط في رأس الحكمة مع تنويع التسهيلات صيفاً وشتاءً للمتغلب على مشكلة الموسمية بإيجاد بيارات مائية داخلية من مياه البحر ، وللاعب تشمس مفقطة ، وخدمات ترفيهية .

● التوسع في حجم طائفة الاجتماعات في الاسكندرية بزيادة المؤتمرات ومسائل الإقامة .

● التوسع في سلسلة الموتيلا في وادي النيل في أسبوط والفيو .

● تنمية مناطق سياحية جديدة للسياحة الثقافية مثل تانيس في البلسا ، وكذلك مناطق ترفيه جديدة تمتزج بالسياحة الثقافية مثل بحيرة ناصر .

● تنمية السياحة على المستوى القومي :

يستلزم ذلك ما يأتي :

— تخطيط متكامل ومتعاون بين الأجهزة المختلفة ، وتنفيذ ذلك المخطط في جميع مجالات الانشطة على جميع المستويات الحكومية مثل إيجاد مجلس أعلى للسياحة .

— تسهيل تخطيط وتنفيذ والرقابة على جميع الانشطة السياحية بأعادة تنظيم المجلس الأعلى للسياحة .

— تسهيل الجهود السياحية بين وزارة السياحة والمحافظة بمقابلات منتظمة بين المسؤولين .

— إنشاء مركز قومي للمعلومات السياحية لتجميع واعداد وعرض جميع المعلومات السياحية الحديثة مثل لخصائص السياحية ، والطبوعات الدعائية ، ومواعيد النقل ، والعلامات الإرشادية ، والخرائط .

— تطبيق سياسة توجيه سياحي لتنمية الآثار التاريخية ومواقعها ، للمحافظة عليها وصيانتها ، وخلق مناطق سياحة ثقافية جديدة .

— تنمية الوعي القومي فيما يتعلق بإنشاء متحف في حدود الخطوط الرئيسية الآتية :

● متاحف تمثل الفترات التاريخية المختلفة :
— الفرعونية ،
— الرومانية ،
— الاغريقية - القبطية - الاسلامية
على أن تعرض القطع الرئيسية في القاهرة على السائحين والراشدين .

● متاحف تعرض بها المجموعات العلمية والدراسات والوثائق .

● متاحف اقليمية تعرض للمجموعات المحلية :
في الفيوم وسقارة والنيا وأموان .

● تنمية وتنفيذ التسويق بالتركيز على :
— دراسة السوق ، تنمية الإنتاج ، التوسع ، التنشيط الداخلي والخارجي في الة القصيرة .

● مراقبة السوق ، تحسين الإنتاج ، العلاقات العامة ، الاعلان ، وتنشيط البيعات : في الة المتوسطة والطويلة .

— إنشاء أساس للمرافق العامة لتنمية وقام الخدمات السياحية خصوصاً المياه والمرافلات

الاسكانية ، والنقل ، وحرية التنقل بين المناطق المختلفة ودخلها مثل داهشور وسيدو والبحر الاحمر وتجنب التلوث البيئي في المناطق السياحية المختلفة .

— تنمية الوعي القومي فيما يتعلق بالتعليم والتدريب في قطاع السياحة :

● التعليم العالي :

تركيزه بالاسكندرية للارتقاء بمستوى الانتاج والتخفيف عن القاهرة .

● التعليم المتوسط :

ايجاد تدريب غير مركزي في الفنادق الحلية ومدارس الإقامة للتقليل من الهجرة وزيادة الاقتراح بين التعليم النظري والعمل : في القاهرة والاسكندرية والاقصر وأسوان .

● التعليم الاسنى :

تدريب العاملين أثناء العمل بالفنادق والمطاعم بالإضافة الى دراستهم اخرى في مراكز التدريب المحلية .

— تنشيط انتاج العمل اليدوي ذي المستوى المنخفض في المناطق المختلفة بمصر : المحافظة على صناعة الجواهر ، والاختشاب ، والحرف المجري ، وصناعة الاوعية والسجاد ، وذلك بغرض تنويع التكرارات .

— تنشيط استخدام الطرق الانشائية المحلية ، والمواد الأولية ، في صناعة الاثاث والمعدات والاغذية والمشروبات ، وما يلزم السائحين في مصر بغرض توفير العملة الاجنبية ، وزيادة المعاملة ، وإبراز الشخصية المصرية .

● الجداول الاحصائية :

يوضح الجدول الاول عدة حقائق نجعلها في الآتي :

١ - الحقيقة الاولى ان الدول الغربية المصدرة سائحين الى مصر هي بلجيكا ، والسانيات الانشائية ، وفرنسا ، وبريطانيا ، وايطاليا ، وهولندة ، والسويد ، وسويسرا ، وأن تسمية ما تصدره هذه الدول الى مصر من مجموع السكان في كل منها يتراوح ما بين ٠.٢٠٪ ، و ٢.٢٪ .

ومن هذه الدول السانيات تقع ثلاث منها في المرتبة الاولى هي : سويسرا (٢.٢٪) ، تليها بريطانيا (١.٨٪) ثم فرنسا (١.٣٪) .

٢ - ويلاحظ خضلة هذه النسب اذا ما قورنت بتسمية الراغبين في زيارة مصر من سكان هذه الدول فقلولحظ ان الراغبين بقعة في هذه الزيارة تتراوح نسبهم ما بين ١.٣٪ ، و ١.٨٪ من مجموع السكان وكان ترتيب الدول الثلاث الاولى هي : سويسرا (١.٣٪) ، ايطاليا (١.٢٪) ، بلجيكا (٠.٩٪) ، اما الذين يبنون رغبة في

الزيارة فتتراوح نسبهم ما بين ٢.٢٪ ، و ١.٦٪ من مجموع السكان والدول الثلاث الاولى هي فرنسا (٢.٨٪) ، سويسرا (٢.٥٪) ، ايطاليا (٢.١٪) .

٣ - ويلاحظ نضل الى ان جملة هذه المجموعات الثلاث تتراوح نسبها ما بين ٣.٢٪ ، و ١.٧٪ من مجموع السكان ، وترتيب الدول الثلاث الاولى ينضج انها سويسرا (٣.٢٪) ، ايطاليا (٣.٢٪) ، فرنسا (٢.١٪) .

٤ - وهذا يعني ان هناك ثلاث دول تكوّن أساساً في رغبة التصدير السياحي الى مصر وهن سويسرا ،

ولم يتحقق هذا الرقم طبعاً - وعلى ذلك فإن الأرقام عن السنوات التالية ينظر إليها بحذر .

٤ - أما عن الحجرات الفندقية الإضافية اللازمة حتى سنة ١٩٨٠ فتمثل إلى حوالي ٤٠٠٠ حجرة طبقاً لما ورد في التقرير ، بينما تقدير الدراسات التي تمت بمعرفة قسم القصر ، ٤٠٠٠ حجرة وأخيراً تأتي إلى الجدول الثالث والأخير الذي يتبين منه أن توزيع الغرف حسب الزيادات المتوقعة حسب المناطق المختلفة تصل إلى ١٨٥٠ حجرة حتى سنة ١٩٨٠ مقابل ٢٠٠ حجرة حسب الدراسات التي قمنا بها ، كما وصلت الحجرات كلها إلى ١٢٠٠ حجرة في سنة ١٩٨٠ طبقاً لبيانات التقرير بينما وصلت في مجموعها إلى ١٠٠٠ حجرة طبقاً للدراسات المذكورة .

وعند التطبيق هنا يرجع إلى اختلاف الأسس التي قامت عليها كل من الدراسات ، ولكن الواضح أنه برغم اختلاف هذه الأسس ، إلا أن الأرقام تكاد تكون متقاربة ، وليس هناك اختلافات جديرة وقد يكون عدم التطبيق راجعاً إلى تصور في الإحصاءات التي قامت عليها الدراسة من كلا الجانبين .

ملاحظات عامة :

لم يتعرض التقرير لعدة نقاط يمكن إجمالها في الآتي :

- نوعية الفنادق وفئاتها رقمياً .
- أماكن الإقامة السياحية .
- الإيرادات السياحية .
- العمالة في صناعة السياحة .
- تفاصيل الدراسات التي أدت إلى الاستنتاجات الموضحة خصوصاً ما يتصل بالليالي السياحية .
- النقل السياحي : المتاح والمطلوب والطاقة المستقبلية التي تتناسب مع حجم السياحة .
- المحلات العامة السياحية : المتاحة والمطلوب والطاقة المستقبلية التي تتناسب مع حجم السياحة .
- المرافق العامة السياحية .

ويعتبر التقرير بصفة عامة في حدود المعلومات التي عرضها موثقاً في كثير من النقاط ومتفقاً مع وجهة النظر السياحية من جانبها ، ولعل أبرزها النقاط الآتية :

١ - السياحة إلى مصر سياحة عمل وثقافة والنسبة لنول O.B.C.D. مما يستوجب الاهتمام بنوعية الفنادق .

٢ - السياحة إلى مصر سياحة ترفيه بالنسبة للدول العربية : من هنا يجب الاهتمام بالملهي والشقق المفروشة .

٣ - السياحة إلى الشواطئ شرق مصر على البحر الأحمر أهم منها على الساحل الشمالي .

٤ - الاهتمام بالسياحة إلى الشواطئ الشمالية كجزء من السياحة الداخلية والترفيهية .

٥ - السياحة التي الوجه القبلي تجتذب سياح الغرب .

٦ - تقييد الدراسات التي تمت بمعرفة عن منطقة البحر الأحمر ، ومنطقة قناة السويس وجهة النظر هذه .

إيطاليا ، فرنسا ، بالإضافة إلى بريطانيا وإليجيا ، ثم بقية الدول الثمانية .

٥ - كذلك فصل من الأرقام إلى النتائج الآتية :

● تتراوح نسبة الطلب الفعلي إلى مجموع الطلب ما بين ٣٠٪ ، ٣٥٪ من مجموع السكان .

● أنه من المؤكد تحقيق طلب فعلي يتراوح ما بين ٣٠٪ ، ٣٥٪ من مجموع السكان خلال ١٩٧٧-١٩٨١

● أنه من المحتمل تحقيق طلب فعلي يتراوح ما بين ٣٠٪ ، ٣٥٪ من مجموع السكان خلال ١٩٧٧-١٩٨١

● وبذلك تصل إلى أن نسبة المؤكد إلى المحتمل تتراوح ما بين ٦٨٪ ، ١٠٠٪ من مجموع السكان خلال ١٩٧٧ - ١٩٨١

أما الجدول التالي : يعطي مؤشراً بالواقعيات السياحية خلال المدة ١٩٧٦ - ١٩٩٠ لتلخص في الآتي :

١ - نسبة التزايد تتناقص من فترة لآخرى فصل إلى ١٦٪ في المدة ٧٦- ١٩٨٠ ، وإلى ٦٪ في السنة ٨٠- ١٩٨٥ ، وإلى ٤٪ في المدة ١٩٨٥ - ١٩٩٠ ، ولم يبين التقرير أساس احتساب هذه الزيادة المتناقص .

ومن استقراء أرقام اتجاهات مجموع السائحين خلال نفس الفترة والتي تمت لدراساتها بمعرفة تبين أن معدل الزيادة في مجموع السائحين يتناقص أيضاً ، وإن كان تقديره على النص السالي (أر) في الفترة ١٩٧٦- ١٩٨٠ ، ٧٧٪ في الفترة ١٩٨٠ - ١٩٨٥ ، ٥٣٪ في الفترة ١٩٨٥ - ١٩٩٠

٢ - يتضح من أرقام مجموع السائحين من الدول الغربية والتي تمثل ٣٦٪ من مجموع السائحين أن هذا المجموع إلى ١٠٠٠٠٠٠ سائح في سنة ١٩٨٠ إلى ٢٠٠٠٠٠٠ سائح في سنة ١٩٨٥ وإلى ٣٧٠٠٠٠ سائح في سنة ١٩٩٠

وهذه الأرقام تكاد تتفق مع أرقام اتجاهات الحركة السياحية التي أظهرت ما يلي :

مجموع السائحين في ١٩٨٠ = ١٠٠٠٠٠٠٠ سائح
مجموع السائحين في ١٩٨٥ = ١٠٠٠٠٠٠٠ سائح
مجموع السائحين في ١٩٩٠ = ١٠٠٠٠٠٠٠ سائح

٣ - ولما يتصل بأرقام الليالي السياحية ، وطبقاً للدراسات الفندقية المتوفرة نجد أن ليالي مييت الدول الغربية تمثل ١١٥٤٪ من مجموع الليالي الفندقية ، بينما أن مجموع ليالي مييت جميع السائحين تمثل ١٣٥٪ من مجموع الليالي في الفنادق السياحية (إلى ٢٧٪ من مجموع ليالي الليت في الجمهورية)

وطبقاً للأرقام المذكورة في التقرير يكون مجموع الليالي السياحية بصرفي ١٩٨٠ ، على أساس أن الطلب الكلي على فنادق الفئة اللوكس والممتازة - ٥٠ مليون ليلة ، وأن الطلب الفعلي ٣٩ مليون ليلة أي بنسبة ٦٧٪

٢٦٢٥
١٠٠
٢٣٧
١٩٧٦
١٥٣٦٦٠٠٠ ليلة في سنة ١٩٧٦



المنظمات الدولية المتخصصة

(دراسات في التنظيم)

ثابت قنيس رزق الله

يوجد العديد من المنظمات الدولية المتخصصة حكومية أو غير حكومية ، قل أن يسمع عنها الثم بصفة علمية ، لكن بعض الأحداث العالمية تظهرها فجأة إلى المقدمة . فمثلا المنظمة الاستشارية الحكومية الدولية للملاحة التي تهتم باستخدامات المحيط منذ نشأتها في عام ١٩٤٨ تبرز الآن إلى الصف الأول من الانتباه نتيجة كارثة غرق ناقلة البترول « اموكو كاييز » في ١٦ مارس ١٩٧٨ عند ساحل بريتانى في شمال فرنسا وحوادثها ٢٢٩ ألف طن قائم وقد انفجرت مستودعاتها وسال منها ما يقرب بضعة وستين مليون جالون من بترول الخليج العربي إلى البحر وهو خضف الكمية التي سبق أن سالت من فاجعة سابقة لناقلة البترول « تورمي كانيون » منذ أحد عشر عاما مضت ، غطت سواحل بريتانى بالبترول وأصبحت مياه البحر شكواه ، وقيل عنه مع الأسف والظم « البحر قد مات » Le mere est morte

وكان يوم ١٦ مارس يوما أسود لبريتانى .

وسنركز الحديث في هذا المقال عن المنظمات الدولية ومساعدات التنمية مع الإشارة بصفة خاصة إلى التنظيم بهدف تأثير تلك المنظمات على التنمية الاقتصادية والاجتماعية لدول العالم الثالث .

المنظمات الدولية ومساعدات التنمية

(التنظيم للتأثير)

أولاف . ليون جورو يكرر

أن التطور الذي يستدعي الانتباه لمرجة كثيرة في جهاز الأمم المتحدة خلال ربع القرن الأخير ، بأنه مزيج

يقاس ، مرتبط مباشرة مع زيادة البرامج القومية للتنمية في الدول الأعضاء التي زاد عددها إلى حوالي ١٢٠ بعد أن كان يقل عن ٦٠ ، وباستخدام التمويل كمؤشر للنمو فمنذ عام ١٩٤٧ نجد أن الميزانية الإدارية للأمم المتحدة ارتفعت إلى حوالي ١٥٠ مليون دولار بعد أن كانت أقل من ٣٠ مليون دولار سنويا . وتمويل أكثر من ٦٠ في هذه الميزانية أنشطه المؤسسة في المجال الاقتصادي والاجتماعي وهي مرتبطة الآن أساسا بالتنمية الاقتصادية والأمم المتحدة كلها قد أنفقت في عام ١٩٦٨ ١٠١ بليون دولار على القروض والمساعدة الفنية وتوريدات لمشروعات التنمية (انظر جدول رقم ١) بعد أن كان الرقم القدر في عام ١٩٤٦ جزءا ضئيلا منه .

وفي داخل نظام الأمم المتحدة توسعت كثيرا المؤسسات المرتبطة بها والتي لا تقوم بالافتراض وقد استند توسعها لحشد كبير على مشروعات تسويق الاستثمار وعلى المساعدة الفنية بالإضافة إلى أعمالها المالية لتشجيع التعاون والبحث . وحوالي نصف اتفاق اليونسكو ، ٦٠ اتفاق منظمة الأمم المتحدة للغذاء والزراعة اعتمد مباشرة على دفعات اختيارية . حوالي ٢٠٠ مليون دولار سنويا دفعت إلى - برنامج التنمية للامم المتحدة « الذي يتماهد مع أعضاء آخرين من عائلة الأمم المتحدة وأحيانا يتماهد مع دول خارجها للقيام بخدمات للدول النامية . بالإضافة إلى ذلك فإن الميزانيات المستقلة لتلك الوكالات وغيرها في عائلة الأمم المتحدة قد أظهرت زيادة كبيرة خلال الحقتين الزميتين الآخرين ترجع لحشد كبير إلى مشروعات وبرامج تلقى اهتماما بالدرجة الأولى من الدول النامية .

كذلك حققت الوكالات المقرخة ، داخل نظام الأمم المتحدة ، نموا مشابها غالبيتها الدولي بتعمير والتنمية (البنك الدولي) ، والذي خطط له عند انشاءه الأمم المتحدة ، انضمام خلال منتصف الخمسينات وكالتين مما جمعية التنمية الدولية ، ومؤسسة التمويل الدولية ، خصوصا لمساعدة تنمية الدول النامية .

وزاد مجموع القروض التي قيمها مجموعة البنك الدولي من ٢٥٤ مليون دولار في عام ١٩٦٠ إلى ٨٥١ مليون دولار في عام ١٩٦٨ .

(انظر الجدول رقم واحد)

اضف إلى ذلك أن ثلاثة من المؤسسات الجديدة ذات الأهداف الرئيسية والمطامح قد انشئت عن طريق جهود

الاتفاق الشامل بمعرفة وكالات الأمم المتحدة

على الدول النامية

ملايين الدولارات الأمريكية					الوكالات	
١٩٦٨	١٩٦٧	١٩٦٦	١٩٦٤	١٩٦٠	مجموعة البنك الدولي	
					البنك الدولي	
			٤٦٤	٢٤١	جمعية التنمية الدولية	
٨٥١	٢١٥	٢٧٢	١٠٥	٣٥٤	مؤسسة التمويل الدولية	
	٢١	٢٦	١٦	١٣	وكالات الأمم المتحدة	
	٢٠٠	٢٧٢	٢٦٣	١٢٥	المجموع	
١١٥١	٢١٦٢	١١٣٩	٨٤٨	٤٧٩		

والدرجة كبيرة تمضت من قلقهم استجابات بناءة لها علاقة مباشرة بالموضوع وجاءت من منظمة العمل الدولية التي كانت مهيئة بمشاكل القوى العاملة والإدارة الصناعية في الدول النامية جاءت من هيئة الصحة العالمية التي زودت الدول النامية باستشارات فنية - وجاءت من اليونسكو وهي عدوة الامية والمشجعة للمعلم في الدول النامية وجاءت من منظمة الأمم المتحدة للغذاء والزراعة وهي رائدة رفح الانتاجية الزراعية - وحتى تلك الوكالات الفنية ذات المستوى الرفيع مثل « منظمة الارضاد الجوية العالمية » واتحاد المواصلات الدولية قد استجاب بطرق لها صلة بموضوع التنمية .

تكون كل تلك المؤسسات شبكة كبيرة من الانشطة المتصلة والتي تمتد فوق بعضها البعض والتي تعمل في اطراف العمورة في الدول النامية والتي تسير جنباً الى جنب مع اجندة التنمية للدول النامية . وقد حازت أنشطة التنمية الجزء الأكبر من الخمسة عشر ألف صفحة في التقرير المقدم الى المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة عن نشاطه الحالي . وهو المجلس الذي اعتبر جهازاً أساسياً للأمم المتحدة في قانونها النظامي ويابر المجلس بنفسه بجهود لخلق استراتيجية عالمية

وقرة الدول النامية . وعندما وصلت العضوية الجديدة الى ثروتها في عام ١٩٦٠ ، انشأت الأمم المتحدة « مؤتمر التجارة والتنمية » وكان هدفه ، من بين أهداف أخرى ، هو تغيير شروط التجارة لتتوافق رغبات التنمية للدول النامية ولقد انضمت مؤسسة جديدة ، أحدث من الأولى سارت جنباً الى جنب مع مؤتمر التجارة والتنمية وهي مؤسسة التنمية الصناعية للأمم المتحدة التي تهدف الى مواجهة الطلبات المباشرة للدول النامية وهي الطلبات التي لم تنقطع لاستخدامها في خلق قاعدة صناعية - وأخيراً ، بالرغم من المعارضة التي سادت في عدد من السنوات ، استخدمت الدول النامية أصولها ، وهي المالية ، لإنشاء صندوق تنمية رأسمالي للأمم المتحدة . بالرغم من أن مؤسس هذا الصندوق لم يكن لديهم إلا أمل قليل في انقاذ الدول المتقدمة على تقييم الاموال التي سوف يوزعها الصندوق في شكل منح .

تقلعت تلك الوكالات الجديدة في ست وكالات دولية قيمة راسخة في الأمم المتحدة . ويظهر للكثير من الدول النامية التي أصبحت أعضاء في الأمم المتحدة منذ عام ١٩٥٥ ان تلك الوكالات المتخصصة ، والأمم المتحدة نفسها ، رغبة ومهابة جداً في مقابلة حاجات التنمية .

في عدد سنوات خدمة كل منهم في الامم المتحدة) ، وجاء
الخبراء من ١٠٤ دولة ، ثلثهم من الدول النامية التي
كانت تحصل بنفسها على اعانة . وقد رأس تلك الأنشطة
البيدانية ٩٠ ممثلا مقيما لبرنامج تنمية الامم المتحدة .

ويسير جنبا الى جنب مع المشروعات البيدانية هذه ،
وأحيانا يكون مرتبطا بها ، والتي يطلق عليها تعاون فني ،
تلك البرامج التي تتاح عن طريق قروض من مجموعة
البنك الدولي . فالبانك الدولي له عدد من الموظفين
البيدانيين وكثيرا ما يرسل بعثات زائرة لمناقشة وعرض
مشاكل التنمية الاقتصادية والتفتيش والرقابة على تقدم
العمل بالنسبة للمشروعات التي تتبناها بفتح اموال
قدرها ١٢ بليون دولار من القروض التي قيمت لخمسة
وسبعين دولة معظمها نامية منذ نهاية الحرب العالمية
الثانية . وبالإضافة الى ذلك فقد استقر مستشارو صندوق
النقد الدولي بمسلة دائمة في عدد من الدول لتقديم
الاستشارة للحكومات عن مشكلات مرتبطة بالعملة
الأجنبية وأعمال البنوك وبالطبع عن مشاكل تتعلق بإدارة
الاقتصاد بصفة عامة .



يؤدي وجود هذا الهيكل للمقد في التنظيم والنتائج
المتفرقة لاجتماعاتها ولتوزل انشطتها البيدانية بسرعة الى
الفكرة القائمة بأن المعاهد الدولية يجب أن تؤثر على
خطط التنمية للحكومة الاعضاء . وسوف يكون الغرض
من هذا الفصل شرح هذا الاقتراح وتوضيح السبل التي
تؤثر من خلالها المنظمات الدولية على الحكومة
الاعضاء .

(للموضوع بقية)



للتنمية الاقتصادية . وقد ينال المجلس مجهودا شاقا
لفترة زمنية طويلة . خلال العشر السنوات الاولى للتنمية
الاقتصادية للامم المتحدة وقد وضع المجلس هدفا
قدره ٥٪ نمو في مجمل الدخل القومي في الدول النامية
وخرج بنتائج من خبرته الاولى حملته على المضي قدما
في وضع برنامج للعشر السنوات الثانية للتنمية
والمسعينات . تلك الخطط الطموحة - التي رجحت بها
الدول النامية ونظرت اليها حكومات الدول المتقدمة للغاية
بشء من التردد والصغرية ، تعطي حاصلا من التوصيات
الى جميع أعضاء الامم المتحدة وتتبع المجال غالبا لسبل
من الطلبات التي تنهال على الوكالات التابعة للامم
المتحدة . بعض من التوصيات العامة للمجلس
الاقتصادي والاجتماعي تحصل على تأييد أكثر ، بما
لها من زيادة في الهيئة ، من الجمعية العامة وبذلك
لاقت فكرة برنامج العشر السنوات للتنمية - تأييدا
لا اعترض عليه من ممثلي أكثر من مائة حكومة .

وعلى نقيض الاسلوب الكوني للجمعية العامة
ومستشارها القانوني فإن المجلس الاقتصادي والاجتماعي
وحده يتبنى برامج تنمية معينة في أكتوبر من ١١٠
دولة . وتراوح تلك البرامج من مستشار واحد موجود
في مكان العمل لمجموعة أصابع الى عمليات مصنع لمدة
خمس سنوات تسبق الاستثمار يقوم بها عدد كبير من
الموظفين المؤهلين . ويصل فيها تقديم لمعاد تدريب في
التنمية الاقتصادية ودراسات في موضوعات معينة .
تشمل تلك البرامج البيدانية واحدا أو أكثر من الوكالات
المتخصصة التي تختار وتنود الموظفين في الميدان
بالتعليمات الفنية الذين كان عددهم في عام ١٩٦٧-١٩٦٠
خميسا ٤٥٠٠ سنوات/رجل (أي عدد الموظفين مشروبا

النماذج الكبار في مهنة المحاسبة

محمد الفيض محمد
رئيسة وديز / المملكة المتحدة

أمريكا وهم آرثر أندرسون وارتش يونج وتوش روس .
ولقد تكونت ست منشآت من الثمانية عن طريق انضمام
ومنشآت المحاسبة الكبرى في المملكة المتحدة
والولايات المتحدة وهذه المنشآت هي كوبر إند ليبراند ،
نيلوت هسكين أند سلز ، بيت مارويك ميتشيل ، وديني
ميراي أرنست أند أرنست . بينما تعتبر برايس ووتر
هوس - التي أسست في المملكة المتحدة في ١٨٥٠
وقدحت فرع لها بنيويورك في ١٨٩٠ - أكثر المنشآت
انتشارا دوليا حاليا .

يخص من المنشآت الدولية كان لها ارتباط قديم
بأوروبا فمذ ١٩١١ ، ١٩١٦ على التوالي افتتح بيت
مارويك ميتشيل وبريس ووتر هوس مكاتب في باريس .
وقبل ذلك اشترك مكتب هاسكين وآز التابع لدايوت مع
مكتب كيهير بهولندا يسمى فان دين في عام ١٩٠٥ .
وبعد الحرب العالمية الأولى افتتحت معظم المنشآت الدولية
للمحاسبة فروعا بأوروبا وبعد الحرب العالمية الثانية
أصبح لهذه المنشآت فروع بكل دول السوق الأوروبية
المشتركة .

وبالرغم من أن أهداف المكاتب الدولية للمحاسبة
تتماثل إلا أن طريقة تحقيق هذه الأهداف تختلف من
مكتب لآخر . توش روس على سبيل المثال فضل
الاشتراك مع المكاتب المحلية بكل دولة اعتقادا بأن هذه
الطريقة تؤدي مباشرة إلى حصول على الخبرة المحلية
في شئون المعاملات التجارية والالتزامات الضريبية .
الخ . فضلا عن أن المكاتب المحلية لها وسائل اتصال
أفضل بمصادر تمويل العملاء ، والسلطات الضريبية
المحلية .

إلى جانب مزايا الاشتراك مع المكاتب المحلية هناك
نقاط لهذا الأسلوب وذلك فيما يتعلق بالمستوى المهني
أو نوعية الرقابة المفروضة من المكتب الرئيسي على نشاط
المكاتب المحلية . آرثر أندرسون على سبيل المثال يفضل
دائما إنشاء فروع جديدة بدلا من الاشتراك مع المكاتب
المحلية وذلك لضمان فرض رقابة محكمة الأداء والمحافظة
على مستوى الثقة .

بالتزايد المستمر في استثمارات الولايات المتحدة
والمملكة المتحدة في مصر فإن المكاتب الدولية للمحاسبة
ستهتم بتقديم خدماتها للفروع وعملاء الشركات الأمريكية
والبريطانية والتي يقومون برأجة حساباتهم المجمعة في
المركز الرئيسي . معظم هذه المكاتب توظف محاسبين من
السوق المحلي وتقدم لهم فرص الترقى للمستويات العليا .

الجزء التالي من المقالة سيوجه إلى ملاحظات
سريعة عن هذه المكاتب الدولية والبيانات مجمعة حتى
عام ١٩٧٤

نتيجة للتزايد الاستثمارات الأجنبية والاتجاه المستمر
تحو تشجيعها ، فإنه من المتوقع أن يتبع ذلك اهتمام
المكاتب الدولية للمحاسبة بالبحث عن شركاء محليين
أو يفتح فروعهم من راجعة حسابات وتقديم الاستشارات
للمستثمرين وللفروع الشركات الأجنبية .

● هذه المقالة تحاول أن تلقى الضوء على الثمانية
الكبار - على المستوى الدولي - في مهنة المحاسبة ،
هائفا من وراء ذلك إيضاح قدرات وتطور كل منشأة
محاسبية ، وذلك للاسترشاد بها حين ظهور علاقة مع
أحد هذه المكاتب .

ظهرت أول المكاتب الدولية للمحاسبة في أواخر القرن
السابق حينما أحق محاسبو المملكة المتحدة
بالاستثمارات الإنجليزية بالأمريكا . ويتطور المهنة وتنموها
على جانبي الأطلسي ثم اقتتاح فروع جديدة في دول
أخرى ، وكانت النتيجة تركيز المهنة في البلدان (أمريكا
وإنجلترا) في يد عدد محدود نسبيا من مكاتب المحاسبة
والتي تم من بينها ظهور الثمانية الكبار :

● آرثر أندرسون Arthur Anderson

● آرثر يونج Arthur Young

● كوبر إند ليبراند Coopers & Lybrand

● نيلوت ، هاسكينز دليوتو Deloitte, Haskins & Sells

● بيت ، مارويك ، ميتشيل Peat, Marwick, Mitchell

● برايس ووتر هوس Price Waterhouse

● توش روس Touche Ross

● ويني ميراي أرنست أند أرنست Whinney Murray Ernest & Ernest

وبالرغم من أن جميعهم عمليات كبرى في أمريكا
حيث يراجمون ١٠٪ من الشركات المسجلة بسوق الأوراق
المالية بنيويورك ، إلا أن ثلاثة فقط يمكن اعتبار أن مقدم

● آرثر اندرسون :

لوكونيد ، فيليس بتروليوم ، تكسترون ، أمريكان ستاندر ، أمريكان إيرلينز ، والمكتب يراجع ١٦٠ شركة مسجلة بسوق نيويورك وله ٣٧٠ شركاء وإيرادات تزيد عن ١٠٠ مليون دولار ٦٦٪ منها إيرادات مراجعة ، ١٧٪ استشارات ضريبية ، ١٧٪ استشارات أخرى .

● كوبر وليراند :

النشأة الولائية لكوبر وليراند تعتبر مجمعا لمصدر من المنشآت الموزعة بالعالم ، منها أربع منشآت أساسية مركزهم استراليا ، كندا ، المملكة المتحدة ، والولايات المتحدة . واقتسمهم هي منشأة المملكة المتحدة ، والتي كانت تعرف باسم أخوان كوبر وشركاهم والتي أسست عام ١٨٥٤ . ومنذ ذلك الوقت توسعت هذه المنشأة سواء بإدماج مكاتب قائمة أو بفتح مكاتب جديدة بمعظم دول الكومنولث وأوروبا . في عام ١٩٤٨ و ١٩٥٧ على التوالي دخلت في اشترك مع المنشأة الكندية ماكسونالد كوبر وشركاهم (أسست عام ١٩٠٨) ومنشأة أخوان ليراند روس ومونتجومري (أسست عام ١٨٩٨) والتي تم منها المنشأة المعروفة حاليا باسم كوبر وليراند .

المركز الرئيسي يقع في نيويورك ولها ٢٨٧ مكاتب موزعة على ٧٣ دولة ويعمل بها ما يقرب من ١٥٠,٠٠٠ شريك وموظف . وتراجع ٣٦٠ شركة مسجلة ببورصة نيويورك أهمهم فورد ، آت أند ثي ، اتلانتيك ريفيليف ، فيرمستون ، شراويل ، أمريكان كان ، ميراي راند ، الكوا ، كروجر ، بان أمريكا ، وإيرلندا تزيد على ١٨٠ مليون دولار موزعة ٧٨٪ إيرادات مراجعة ، ١٧٪ استشارات ضريبية ، ٥٪ استشارات أخرى .

● بيليتي ، هاسكينز وسلي :

أسست منشأة بيليتي وشركاهم بلندن عام ١٨٤٥ بواسطة ويليام ولمسن بيليتي . اهتمت المنشأة بأعمال التصفية حتى صدور قانون الشركات عام ١٨٦٢ وفي النصف الأول من القرن الحالي توسعت المنشأة لدرجة كبيرة ، ففي عام ١٩٥٢ اشتركت مع هاسكينز وسلي (أسست عام ١٨٩٥ في نيويورك) في تكوين المنشأة المعروفة حاليا باسم بيليتي هاسكينز وسلي . وبعد ذلك انضمت فيها منشأة هارموند باند وشركاهم .

بعد الاندماج ، تعداد موظفي المنشأة ١٠٠,٠٠٠ موظف و ٨٥٠ شريكا موزعين على ٢٠٠ مكتب في ٤٢ دولة . والمركز الرئيسي للمنشأة نيويورك وأهم الشركات التي تتعامل معها جنرال موتورز ، انترناشيونال هارفيست ، نورث أمريكا روك ول ، كونتيننتال كان ، سونزين باسيفك في داليو آيه ، باسيفك جاز واليكتريك . وذلك ضمن ٢٤٥ شركة مسجلة ببورصة نيويورك . تقدر إيرادات المكتب بما يزيد على ١٧٠ مليون دولار ٧٠٪ من عمليات المراجعة ، ٢٠٪ من الاستشارات الضريبية ، ١٠٪ استشارات أخرى .

أسس المكتب في الولايات المتحدة عام ١٩١٣ ومقره شيكاغو وهو يعتبر أحدث الثمانية الكبار في المهنة . والتوسع الرئيسي في هذا المكتب تم في عام ١٩٥٠ واستمر حتى وقتنا الحاضر حيث موظف ١٢,٠٠٠ موظف موزعين على ٤٠ دولة . هذا التوسع تم تحقيقه عن طريق افتتاح فروع محلية بدلا من الاشتراك مع فروع قائمة إذ أنه بهذه الطريقة يضمن المكتب تحقيق درجة عالية من الثبات ومستويات الأداء في أي مكان بالعالم .

في عام ١٩٧٣ كان آرثر اندرسون أول مكتب محاسبية ينشر حساباته لموظفيه ولـ ٥٠,٠٠٠ صليل - تبعه بعد ذلك في عام ١٩٧٤ كل من توش روس وبريس ووترهوس . وفي عام ١٩٧٤ دعى آرثر اندرسون بواسطة الحكومة الروسية لفتح مكتب في موسكو وباتسالي أصبح أول مكتب محاسبية غربي يؤسس مكتب في روسيا منذ ١٩١٧ .

يقوم آرثر اندرسون بمراجعة حسابات أكثر من ٣٨٠ شركة مسجلة بسوق الأوراق المالية بـ نيويورك من أهمهم أي تي ، جنرال تليفون ، كرافتسكو ، تيكو ، أوكسيدنتال بتروليوم ، جنرال ديناميك ، ماركو ، براينت إيرين ، كومونولث أيفسون . واقتضاه الولائية بفرنسا ٢٠٠ مليون دولار موزعة كالآتي ٦٥٪ للمراجعة ١٧٪ استشارات ضريبية ، ١٧٪ استشارات أخرى .

● آرثر يونج :

أسس المكتب في شيكاغو عام ١٨٩٤ بواسطة محاسب اسكتلندي واعتمد لدرجة كبيرة على محاسبين انجليز حتى عام ١٩٢٠ . اندمج في آرثر يونج عديد من المكاتب المحلية ففي عام ١٩١٧ اشترك مع مكتب بريطاني في لندن يسمى برونز باترسون في افتتاح مكتب بيليريس واندمج مع منشأة اسكتلندية في عام ١٩٦٨ ليصبح اسم المكتب آرثر يونج ماكلاينوس . وفي عام ١٩٤٤ انضم للمكتب المنشأة الكندية كلاركسون جوردون وبعد الحرب العالمية الثانية توسعت أكثر لتضم مكاتب في استراليا وجنوب إفريقيا .

آرثر يونج تغير مركزها الرئيسي حاليا إلى برمودا وله ما يقرب من ٢٠٠ مكتب في ٦٠ دولة بها ١٠٠,٠٠٠ موظف وله مكتب خدمات دولية بـ نيويورك وبدار مكتب آرثر يونج بواسطة مجلس إدارة ممثل لثلاثي عشرة وحدة أساسية .

أهم الشركات التي يراجعها : موبيل اويل ، وسترن اليكتريك ، آر . سي . آيه . سويت كونتيننتال اويل ،

● بيت مارويك ميتشائيل :

أويل ، يو . اس . ستيل ، وستينجهاوس ، ستاندر
أويل أوف كاليفورنيا ، شل دى بونت ، كونسوليدات
انديسون .

● توش روس :

توش روس بدأت أعمالها في المملكة المتحدة في
عام ١٩١٨ ، ونتيجة للزيارات المتعددة التي قام بها
جورج توش للولايات المتحدة لأعمال تتعلق بالاستثمارات
البريطانية المحتملة والقائمة في الأوراق المالية والشركات
الصناعية الأمريكية تم تأسيس مكتب بنيويورك . وفي
عام ١٩٥٩ تم تكوين مجموعة توش روس الوليدة
والكونة من منظمة المحاسبة في المملكة المتحدة وأمريكا
وكندا . والمجموعة الوليدة لها ما يقرب من ١٠٠٠
شريك ومراجع أول و ١٠٠٠ موظف والمكتب التنفيذي
الوحي ينقسم بين أنشطة المنشآت المحلية وتم تقسيم
الأنشطة على شركاء رئيسيين لأقاليم أفريقيا ، آسيا /
باسيفيك ، أوروبا وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر
الكاربيبي . والمنشأة تراجع ما يزيد على ١٥٠ شركة
مسجلة بسوق الأوراق المالية بنيويورك وأهمها : كرايزلر ،
بوينج ، إيلون ، جري هوند ، جيل كو ، بروينثال ،
أمريكان موتورز . وإيرادات المنشأة تزيد على ١٥٠
مليون دولار ٥٨٪ منها من مهنة المراجعة ، ٢٥ ٪ من
الاستشارات الضريبية ، ١٧ ٪ استشارات أخرى .

● ويني ميواي أرنست وأرنست :

هذه الشركة هي المنشأة الوليدة لمكتب ويني ميواي
بالمملكة المتحدة وأرنست وأرنست بالولايات المتحدة
ويرجع اشتراكها معاً إلى عام ١٩٢٢ . تركّز الشركة
الوالية على تبادل الأفكار والمعايير بين المنشآت المحلية
وعلى تدريب وتبادل الموظفين . ومقرها كيلغاند حيث
تراجع ٢٦٥ شركة مسجلة بسوق نيويورك أهمها
ماكغونالد دوجلاس ، جلف اند ويسترن ، كوكاكولا ،
يانك أوف أمريكا ، ديبيليك ستيل ، اسلاند أويل برينولنز ،
تامكو ، لينج ، وسترن بان كوربوريشن . ولها مكاتب
بـ ٧٧ دولة وإيراداتها بأمريكا تزيد على ٢٠٠ مليون
دولار ، ٦٠ ٪ منها إيرادات مراجعة ، ٢٠ ٪ استشارات
ضريبية ، ٢٠ ٪ استشارات أخرى .

● المنشآت الأوروبية والوالية التالين للمعاني الكبار :

إلى جانب الثمانية الكبار ، هناك عديد من الشركات
الأوروبية والوالية التي تستحق الذكر وإن كان بعضها
إذا أهمية خاصة لأوروبا خاصة بعد تكوين السوق
الأوروبية المشتركة حيث ظهرت رغبة عامة بين هذه الدول

بدايات المنشأة المعروفة باسم بيت مارويك وميتشائيل
اسامها بواسطة ريتشارد قلتر في أيرلين عام ١٨٦٦
ثم التحق بديلو في بيت بالمنشأة في عام ١٨٧٠ وغير
اسمها إلى بديلو وفي بيت بعد أن أصبح الشريك المتحكم
فيها في عام ١٨٩١ . وفي عام ١٨٩٧ تم تأسيس مارويك
ميتشائيل في نيويورك بواسطة اثنين من المحاسبين
الاسكتلنديين جيمس مارويك ووجر ميتشائيل . وبعد
الحرب العالمية الأولى تم إجراء تحالف بين المنشأتين
وفي ١٩٢٤ أصبحت المنشأة المندمجة معروفة باسم
بيت ، مارويك ، ميتشائيل وشركاهم .

ويتم إدارة المنشأة عن طريق مجلس مكون من الشركاء
الرئيسيين بكافة المكاتب وتحت رئاسة الشريك الرئيسي
بمكتب المملكة المتحدة ومكتب الولايات المتحدة . والمنشأة
ما يقرب من ٢٠٠ مكتب في ٦٠ دولة ، ويقدر عدد
الموظفين بها بحوالي ١٧,٥٠٠ موظف ، ومركزها الرئيسي
نيويورك وتراجع ٢٣٠ شركة مسجلة بسوق نيويورك
وأهمهم جنرال إلكتريك ، سندر كيروكس ، شيرمانهاتن ،
مستيتن سيريس ، بي.آر.ك. فونز . وتقدر إيراداتها
بما يزيد على ٢٢٥ مليون دولار موزعة كالآتي ٦٥٪
من المراجعة ، ٢٠٪ من الاستشارات الضريبية ، ١٥٪
استشارات أخرى .

● برايس ووتر هوس :

أسست برايس ووتر هوس في لندن عام ١٩٤٨
وافتح أول مكتب خارجي لها عام ١٩٩٠ بنيويورك
وفي عام ١٩٦٦ تم افتتاح مكتبها في باريس ثم تلت ذلك مكاتب
بمختلف بقاع العالم .

في عام ١٩٦٠ تم تكوين منشأة برايس ووتر هوس
الوالية من اشتراك منشآت : استراليا وكندا وأوروبا
وجنوب أمريكا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة .
وفي عام ١٩٧٢ تم دفعها خطوة أخرى إلى الامام بتأسيس
برايس ووتر هوس (بي . بديلو . اي) باشتراك مايزيد
على ٨٠٠ موظف في ١٤٠٠ مكتب في ٢٣٠ دولة ٧٥
دولة . والمنشأة الجديدة (بي . بديلو . اي) تهتم
بتنسيق العمل بين المنشآت المشتركة وتنظيم تبادل
الموظفين المهنيين وأعداد برامج التدريب والتنمية المهنية.
وتشر وتوزيع المطبوعات الفنية بين المنشآت . وهي
تراجع ما يزيد على ٣٥٠ شركة مسجلة بسوق نيويورك
إيراداتها تزيد على ٢٠٠ مليون دولار موزعة كالآتي ٧٠٪
إيرادات مراجعة ، ١٨٪ استشارات ضريبية ، ١٢٪
استشارات أخرى . وأهم الشركات التي تراجعها :
ستاندر أويل (نيوجرس) ، اي . بي . ام . ، جلف

لنكون بديل عن الثمانية الكبار . من أهم هذه المنشآت الأوروبية :

● بينتر دجكر أولي (بي.دي.أو) :

تم تأسيس هذه المنشأة عام ١٩٧٢ باشتراك ثلاثة مكاتب أوروبية . بينتر هاملين أحد المكاتب الرائدة بانجلترا ، دويتش دازنترهاند أحد أكبر عشرة مكاتب بألمانيا ، ويجكر أن دورويس والتي تعتبر المنشأة الثالثة بهولندا . والمنشأة المشتركة لها فروع في كل من النمسا وفرنسا ولكسمبرج وإيطاليا وبلجيكا خلال مكتب دجكر آن .

ويتم إدارة المجموعة عن طريق لجنة تنفيذية تجتمع شهريا . والمنشآت الثلاثة ما يقرب من ٢٠٠ شريك وتوظف حوالي ٣٦٠٠ موظف . وسيبقى للمستقبل أن نرى ما إذا كانت المكاتب الثلاثة الرئيسية ستوافق على الانسحاب الكامل في المنشأة الولية أم لا . وما إذا كانت المنشأة الولية ستبقى مع مكتب سيممان وسييمان أحد أكبر المكاتب الأمريكية خارج الثمانية الكبار وبالتالي يصبح لها مراسلون في كل مكان بالعالم .

● كليفلاند بيركولن (في.تي.دي.سي) (ك.تي.دي) :

أسست هذه المنشأة في عام ١٩٧٢ وهي تمتلك كل مقومات المنشأة الأوروبية الحقيقية . وتكونت باشتراك ثلاثة مكاتب مرموقة : كليفلاند كرايغ أكبر منشأة في هولندا ، بيركولن دازنترهاند العشرة الكبار بانجلترا ومكتب ترويهاند ثاني أكبر منشأة محاسبية في ألمانيا . والمكتب الرئيسي (ك.تي.دي) مركز بروكسل حيث يوجد ممثل دائم يعمل تحت توصية لجنة مكونة من ١٢ شريك مسؤولين عن تنسيق وتطوير المنشأة الجديدة . وتخدم المنشأة الجديدة عملائها من كافة مكاتب المنشآت المشتركة . وفي حالة وجود أكثر من شريك في أحد المدن فإنه تم ادماج هذه المكاتب المحلية مما سهل من التنسيق بينهم . ويعمل بمنشأة ك.تي.دي ٤٤٠٠ شريك وموظف ولها ٧٥ مكتبا منتشرة حول العالم .

● لفتريوز :

أسس هذا المكتب في أواخر ١٩٦٠ كمشاة أوروبية للمحاسبة . وتكونت من اشتراك فينومبير أكبر منشأة بفرنسا ، وموريت وليمبرج ثاني أكبر منشآت هولندا وترويريتا . إيه جي أكبر منشآت ألمانيا والتي كانت مملوكة بواسطة الحكومة . وفي عام ١٩٧١ انضم اليهم جوزاين

ايقون بنيت من المملكة المتحدة ويعمل بالمجموعة ما يقرب من ٤٥٠٠ شريك وموظف وعلى عكس المجموعات الأوروبية الأخرى ليس من المتوقع أن تترك المنشآت المشتركة في لتفريق شخصياتهم المستقلة لغرض تكوين مؤسسة أوروبية واحدة . ماكلينتوك لا تفتقر : تتشابه هذه المنشأة مع بعض الثمانية الكبار من حيث دولية نشاطها . وتكونت هذه المنشأة عام ١٩٦٥ من اشتراك طومسون ماكلينتوك مع جلاسجو مع مين لا فرتز من الولايات المتحدة ثم انضم إليها بعد ذلك في ١٩٦٧ ريدل ستير من كندا وفي ١٩٧٢ يار هاملبرج فان تيل من هولندا وهانوك دورور ونيل من استراليا . والمنشأة الدولية تشترك مع منشآت وطنية في كل من النمسا وفرنسا وألمانيا وإيرلندا وإيطاليا حيث تحتفظ كل منها بشخصيتها المنوية . ويعمل بالمنشأة الدولية ٤٥٠٠ شريك وموظف في ١٧٠ مكتبا . ٣٠ دولة بالعالم .

● الكسندر جرانت ثامسلي ويت :

منشأة دولية أسست عام ١٩٦٩ بواسطة الكسندر جرانت من الولايات المتحدة وثامسلي ويت من إنجلترا ومنذ ذلك الوقت منحت المنشأة في اشتراك مع مكاتب محلية في حديد من الدول .

خلاصة

هدفت هذه المقالة إلى التعريف بأكثر مكاتب محاسبية بالعالم وذلك لتوقع تزايد نشاطهم بمصر نتيجة لتزايد الاستثمارات الأجنبية والتي يقومون بمراجعة حسابات المراكز الرئيسية للفروع الموجودة بمصر أو يقدمون لها استشارات دولية .

مراجع مرفقة :

1 — Gerhard G. Müller & Frederick D.S. Choi, An Introduction to Multinational Accounting, Prentice-Hall, 1978.

2 — Report for the council for 1963, The Accountant, April 26, 1964 PP. 537-534.

3 — A fat maverick stirs up the accounting profession, fortune Dec. 1970. PP. 97-103.

4 — Mary E. Murphy : Advanced Public Accounting practice, Irwing 1960. PP. 514.

سياسة التصنيع في الخطة الخمسية الثانية

١٩٧٨ - ١٩٨٢

صديق الديه مندور

الادارية واساليب العمل في الصناعة حتى يتوفر لجميع المشتغلين في هذا القطاع الحوافز اللازمة للعمل لزيادة الكفاءة والانتاجية ويجب أيضا تطوير الاجهزة الاشرافيه والادارية المتصلة بطريق مباشر أو غير مباشر بالصناعة لزيادة المرونة وتبسيط الاساليب وبسرعة البت في اتخاذ الاجراءات وتقديم الخدمات .

● استراتيجيات الاستثمارات الصناعية :

يجب أن تهدف جميع القرارات الاقتصادية الخاصة بالصناعة الى الحصول على اكبر عائد اقتصادي صاف للمجتمع عن كل جنيه مستثمر في هذا القطاع .

وإن سياسة الاحلال محل الواردات تكون خاطئة اذا اتبعت بدون الاخذ في الاعتبار التكاليف المرتبة وقيمة العائد الصافي ومن الاسف أنه حدث في الماضي في بعض الأحيان أن الفاقد كان كبيرا لاتباع مثل هذه السياسة .



لا شك أن هناك اتفاقا عاما على أن التصنيع ضرورة قومية ، كما أن استمرار عملية التنمية الصناعية يجمع في أطوائه طريق التغلب على مشاكلها ذلك لأن الصناعة عملية تراكمية التكاليف . وعلى سبيل المثال فإن العمل على توفير الكفاءة الادارية والفنية للصناعة وعلى زيادة لكفاءة الانتاجية يؤدي الى رفع مستويات السخول . وهذا من شأنه أن يزيد الطلب على منتجات الصناعة وبالتالي يضيف من الآثار التي قد تقترب على ضيق نطاق سوق الاستهلاك المحلي ، فضلا عن أنه يؤدي الى رفع مستويات الاستثمار وبالتالي يوفر الاموال اللازمة للاستثمار بالتابع سياسة القصدانية سليمة كما أن القائمة انواع معينة من الصناعات من شأنه تحسين الظروف الاقتصادية وتهيئة الفرص للقيام بصناعات أخرى يخلق جوا ملائما لنموها وازدهارها بما لا يد وان يتوافر توجيها من خبرات ومهارات وخدمات مساعدة وغيرها وكذلك العمل على زيادة جودة المنتجات الصناعية بما يساهم في تنفيذ اهداف التصدير ومن مزايا التصدير توسيع نطاق السوق الصناعية والاستفادة من المكاسب الاقتصادية التي تنتج من الحجم الانتاجي الكبير .



ثورات العلم والمعرفة والخبرة بها بل أن للعامل الانساني أهمية قصوى في مجال التصنيع إذ يعتمد على الموارد البشرية وامكانيات توافرها بالقدر المطلوب ومن انواع معينة ، ويتوقف البعد كبير على سرعة التصنيع ونجاحه وشق طريقه .

وما زالت الصناعة عندما تتشعر بنقص شديد في الخبرات الفنية والمعارف التكنولوجية وفي التنظيم والاداريين والعاملين من مختلف المستويات وهذا النقص من الممكن التغلب عليه بالتنسيق والتعاون الخلاق بين الجهات المشرفة على الصناعة والجهات المشرفة على التعليم ومراكز البحوث والتدريب . ومن أهم السياسات التي يجب تنفيذها هي سياسة اصلاح النظم

ولا ترتكز الدعاية القومية للبلاد المتقدمة صناعيا فقط على استعاضتها المادي أو تكويناتها الرأسمالية وإنما ترتكز أساسا وإقل كل شيء على كنوز المعلومات والخبرات التي حصلت عليها من تجارب ومهارات أبنائها وقدرتهم على الاستفادة الواعية من

تتلامح في نوعية التيلة ومن المؤسف له أن صناعة الغزل والنسيج الحديثة منذ انشائها عام ١٩٢٠ تستخدم اقلنا جيدة في صناعة غزل ونسيج خشن .



• تطوير وسائل الرقابة على مطابقة المواصفات وجودة الانتاج خاصة في المصانع المختصة بالصادرات .

وهذه الاجراءات تتطلب استثمارات ومصرفات يعمل أن تكون ذات حجم كبير ولكن من الأفضل تنفيذ مثل هذه المشروعات نظرا لانها ستكون في جميع الاحوال ضئيلة نسبيا عما اذا اتاحت وحشد جديد يماثل لهذه المشروعات .

تعليق الاولوية الثانية للاهتمام بالمشروعات الجارية لتنفيذها ،

ومن ناحية المبدأ يجب أن تجري الدراسات في جميع المشروعات الجارية تنفيذها ويستفيد منها المشروعات التي ليس لها عائد اقتصادي بعد خصم الاستثمارات المفسدة من التكاليف الكلية للمشروعات - اما المشروعات التي يتبين منها أن لها عائدا سليما فتأخذ الاولوية عن المشروعات الجديدة ولكن لذا طبق هذا المبدأ على المشروعات

المشروعات قد تغير واستبعدت بعض المشروعات التي ترتب عليها خسائر كبيرة وتستثنى بعض المشروعات التي لها أهمية استراتيجية التي تفضل أن تنفذ حتى اذا لم ينتج منها عائد اقتصادي مباشر - ولكن هذه الحالات قليلة - ومن الخطأ أن مبررات شبه استراتيجية تطبق على عدد كبير من المشروعات لتبرير تنفيذها .

ومن جهة أخرى فتوجد حقيقة اقتصادية هامة ثابتة وهي أنه من الممكن أن يحصل على عائد كبير من امكانيات الصناعة القائمة باستثمارات ذات حجم صغير نسبيا ولذلك فإن الاولوية الاولى لاستراتيجية الاستثمارات الصناعية هي القيام ببراميل دقيقة لمعالجة المشاكل الكفاءة التكنولوجية والاقتصادية ومشاكل الطاقة المالية في المصانع القائمة واتخاذ جميع الاجراءات لاستغلال الطاقات والموارد والامكانيات المتاحة في الصناعة القائمة - ويترتب على ذلك ما يلي :

١ - القيام بمشروعات الاحلال والتجديد والصيانة للألات والمعدات والاجهزة في المصانع القائمة .

٢ - استغلال الطاقة الماطلة في جميع المصانع القائمة بمد تطبيق سياسات نوعية مصممة بدقة لازالة كافة الاختناقات النسبية في الطاقة الماطلة .

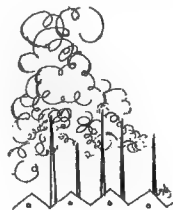
٣ - تحسين وتطوير الاساليب المطبقة حاليا في الانتاج والتصويق والادارة وذلك لخفض المائد العالي من المستلزمات المحلية والمستوردة .

٤ - الاستغلال الامثل للموارد الصالية المحلية للحصول على اكبر عائد منها ومثال ذلك استخدام الاطيان المصرية في الصناعات التي

وإن سياسة تشجيع الصادرات اذا اتبعت بدون اعتبار للتكاليف و بدون تقدير دقيق للمائد الصافي فستكون ايضا سياسة خاطئة .

ولذلك يجب أن تقتصر سياسة الاستثمارات الصناعية على تشجيع مشروعات الاحلال محل الواردات ومشروعات الصادرات التي يتوقع أن ينتج منها عائد اقتصادي ، اما من البداية وفي طول حياة المشروعات او بعد مدة قصيرة على شرط أن تكون الضائرات التي تحدث في البداية اقل من المائد المتوقع في المستقبل .

ومن أهم العقائق الاقتصادية التي يجسد التركيز عليها هو أن معظم المصانع غير المدرية تعتبر قابلية للتداول ويمكن أن يكون لها عائد بالعملة الاجنبية ويستنتج من ذلك أن الموارد المحلية المستخدمة في مشروعات الاحلال محل الواردات لها قيمة بالعملة الاجنبية . ويجب أن يؤخذ في الاعتبار عند تقدير الوفر في العملة الاجنبية في مشروعات الاحلال محل الواردات للقيمة المعاملة بالعملة الاجنبية لهذه الموارد المحلية .

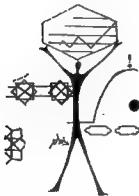


واذا كانت هذه المبادئ قد طبقت في الماضي لكان مجال اختيار

الانتاج نتيجة للمصادر التي قلت تكلفة الوحدة وبالتالي يشجع على زيادة الصادرات حيث تزداد القدرة على المنافسة - وهذا يؤدي إلى تكرار الارتفاع من زيادة في الصادرات ونقص في التكلفة مما يترتب عليه عائد كبير للاقتصاد القومي .

وأخيرا فإن الصادرات تعمل على تحسين وتطوير أساليب الإنتاج في الصناعة المحلية بسبب التنافس في الأسواق العالمية .

ولهذه الأسباب فإن تشجيع الصادرات الصناعية سياسة استراتيجية سليمة يترتب عليها زيادة الناتج القومي ويجب أن تتضمن هذه السياسة إعانات لمدة محدودة تسمح للمنتجات الصناعية أن تقف على قدميها وكذلك مساعدات لوجية للتسويق بالإضافة إلى خفض التعريفات الجمركية أو استبعادها كلية بالنسبة للمستلزمات المستوردة الداخلة في إنتاج الصادرات .



وان تشجيع استثمارات أجنبية لمشروعات عالية لديها خبرة في الصادرات مكون أساسى لهذه الاستراتيجية .

صلاح الدين مشهور

القطاعات الاقتصادية الأخرى - وفي حالة اتخاذ هذه الاعتبارات الأخرى في الدراسات يجب اعتبار تقرير العيب الذي يعمل على الاقتصاد القومي نتيجة ذلك وفي حالة الاضطراب إلى تنفيذ مشروعات تتضمن هذه الاعتبارات فإنه الأفضل أن يكون لدى الجهات الدراسات اللازمة .



● سياسة تشجيع الصادرات :

الصادرات مصدر إضافة إلى الدخل القومي بالإضافة إلى أنها تؤدي إلى عدة فوائد اقتصادية من أهمها جلب العملات الأجنبية اللازمة لاستيراد السلع الاستثمارية والاستهلاكية وغيرها اللازمة للتنمية البلاد ولكن من المهم الأخذ في الاعتبار في تقدير القيمة الصافية للمصادر كل ما يدخل في إنتاجها من عوامل الإنتاج والمستلزمات وكذلك كل المائد والتكاليف غير المباشرة .

ومن جهة أخرى فإن المصادر تعمل على زيادة وتوسيع الأسواق نظرا لتضييق حدود الأسواق المحلية لانخفاض المائد وقلة السكان - ولذلك يجب أن يتسع مجال الإنتاج لاستيعاب أسواق كبيرة - ويرتبط زيادة حجم

فإنه سيقترب على ذلك اضرار وتأخير في التنفيذ، ولذلك تستلزم تطبيق هذا البندا المشروعات التي هي على وشك الانتهاء من التنفيذ .

وجدير بالذكر أنه يرد أحيانا مشروعات جارية ولكنها في الحقيقة مشروعات جديدة حيث أنها نفدت نسبة ضئيلة جدا من الاستثمار ولذلك يجدر اعتبارها مشروعات جديدة وإنها تحقق استثمارات في دراسات وأبحاث وحتى في بدء تنفيذ بعض المكونات الأخرى لا يكون ميرا كافيا للتنفيذ المشروع إذا ثبت عدم صلاحية الاقتصادية .

والاولويات الثانية تعطي للمشروع الجدية مع تكرار أن التدقيق واتباع الأساليب العلمية السليمة في دراسة واختيار المشروعات هي أساس التنمية الاقتصادية وهو الذي يسمح بالمشاركة العربية والأجنبية في هذه المشروعات وهو شرط أساسي لتنفيذها نظرا لأن رأس المال المحلي الأجنبي أذ يعتبر من عوامل الإنتاج النادرة نسبيا في مصر وبالتالي يتعين توفيره مساهمة أو قرضا وأن النظرية التي تشير إلى أن المكون الأجنبي لاستثمار المشروع هو الجانب المهم الذي يجب العمل على توفيره غير صحيح إذ يترتب على ذلك أعمال المكون المحلي حيث أن كلا من مهني الشقين المحلي والأجنبي للاستثمار متفق مع المكونات المالية للاستثمار وهذه المكونات عوامل لتتاج نادرة اقتصاديا .

وفي دراسة المشروعات الجديدة تعتبر الكفاية في استخدام الموارد الاقتصادية النادرة من أهم المعايير - ولكن ليس معنى ذلك أن تتجاهل الدراسة الاختبارات الأخرى وهي اعتبارات توزيع الدخل والتوظيف والاعتبارات الاستراتيجية واعتبارات

عالمية في شهرتها
عظيمة في جودتها
الحاضرة على كل من الأسواق

منتجات لوفينا



الإدارة التجارية بالقاهرة :

٩ شارع عمر الجي

٩٧٣١٦٦ / ٤١٣٧٧

الإدارة والمصانع :

المراسم السوداء - الإسكندرية

٦٩٤٤٧

الذكرى الحادية والستون لثورة أكتوبر

الاتحاد السوفيتي خلال اعوام السلطة السوفيتية ارقام وحقائق

واحد كيلواط ساعة من الطاقة الكهربائية في السنة ،
ويمتد من أكبر دول العالم بانتاج الطاقة الكهربائية .

النهوض بالاقتصاد الزراعي

على اساس الخطة اللينينية التعاونية التي رسمت
الاتجاه امام في سياسة الحزب الشيوعي السوفيتي
الزراعية ، تم تحقيق المبدأ الجماعي الذي يوحد بين
المزارع الفلاحية الصغيرة المتفرقة . وهذا ، والحق
يقال ، اضطعاف ثوري تاريخي في القرية عزز تحالف
الطبقة العاملة والفلاحين ، وغير بصورة جذرية ،
النمط الاقتصادي الاجتماعي للانتاج الزراعي ، كما
خلص الفلاحين الى الابد من الاستغلال والبؤس ، وفتح
امامهم الطريق الى السعادة والحياة الافضل .

ويكفي القول ، ان المتنتاج الاجمالي للاقتصاد الزراعي
قد نما في الوقت الحاضر مقارنة بعام ١٩١٣ مقدار ٢٥٠
أضعاف . غير ان التناقص الذي تم التوصل اليها ليس
هذا نهائيا . فالحروب والنزلة السوفيتية ، بتقويضها
لمسألة توفير المواد الغذائية والمواد الأولية الزراعية
للبلاد توفير امينا ، يمسيران دأبسا على نهج تعزيز
القاعدة المادية-التكنيكية للمكسوفات والسوفوزات ،
ويوسمان من مقاييس اجراءات لاستصلاح الاراضي
واصلاح الكيمياء اليها . وخلال ال ١٢ سنة الأخيرة فقط
تضاعف قوتويد العمل الزراعي بالالات والتقنية أكثر من
مرتين . وعامة بعد عام ، يزداد حجم التوظيفات في هذا
الفرع من الاقتصاد . وتزيد حصتها في حجم التوظيفات
العام في الخطة الخمسية العاشرة على ٢٧ ٪ .

وكل هذا يسمح بتحقيق النهوض المطرد بالانتاج
الزراعي . وقد رسم الاجتماع الواسع للجنة المركزية
للحزب الشيوعي السوفيتي المنعقد في تموز (يولي)
من العام الحالي ، رسم في هذا المجال ، برنامجا واسعا
من الاجراءات الشاملة التي لا تقتصر على الاقتصاد
الزراعي بصورة مباشرة فحسب ، بل وتشمل مجموعة
كاملة من الفرع الثقافية من الاقتصاد الوطني .

الثورة الثقافية

لقد كان حوالي ثلاثة ارباع السكان في روسيا قبل
الثورة اميين . كما ان شعونا كثيرة من اسيا الوسطى ،

لقد كانت روسيا قبل الثورة من أكثر الدول الاربعية
تخلها ، كما كانت في حقيقة الامر ، تابعا يزود الدول
الراسمالية المتطورة في الغرب بالمواد الأولية . وحشية
ثورة أكتوبر الاشتراكية العظمى كانت روسيا ، وهي
الدولة التي تشمل ١٦ ٪ من مساحة العالم أو سدسه
والتي كان عدد سكانها حوالي ١٦٠ مليون نسمة
(٨٠ ٪ من سكان الكرة الأرضية) ، كانت تنتج ما
ييزو على ٤ ٪ بقليل من الانتاج الصناعي المالي .

ان كاسمي روسيا ، الذين اسقطوا في أكتوبر ١٩١٧
سلطة الراسماليين والاقطاصيين قد أسسوا أول دولة في
العالم غدت أداة لبناء الاشتراكية والشيوعية . وقد تمكنت
شعوب البلاد خلال فترة تاريخية قصيرة من اجتياز
طريق ، يعادل مئات السنين ، رغم ان حوالي عشرين
سنة من هذه الرحلة قد استنزفت في صد هجمات أعداء
الثورة ، وفي تضسيد الجروح التي خلفتها وراءها
الحروب والتدخلات الأجنبية المصلحة .

وتحت قيادة الحزب الشيوعي اللينيني انجز كاسمي
الاتحاد السوفيتي بشكل كامل ، خطة بناء الاشتراكية ،
التي شملت جميع المجالات الرئيسية لحماية المجتمع .
ان التصنيع الاشتراكي ، والبناء التعاونية في الزراعة ،
والثورة الثقافية ، والصل المادي للمسألة القومية
قد حولت البلاد الى دولة عظمى .

ان مقاييس الاقتصاد السوفيتي المعاصر تظهر على
افضل وجه في أثناء المقارنة . فخلال بوعين ونصف
تقدم الصناعة الآن من المنتجات ما يعادل مجمل الانتاج
الصناعي خلال عام ١٩١٣ الذي وصل فيه اقتصاد
روسيا القيصرية الى قمة تطوره . وقد أحل الاقتصاد
السوفيتي الان بالمرکز الاول في العالم بانتاج الحديد
الصلب ، والفولاذ ، والنقط ، وخامات الحديد والمنجنيز
والكروم ، والصلب والاسمنت والجرارات ، وقاطرات
البيزل ، والقاطرات الكهربائية ، والاسمعة المعدنية
وكتيز غيرها من أنواع المنتجات الصناعية .
وفي نهاية ١٩٨٠ نأى في نهاية الخطة الخمسية المباشرة
ستضاعف انتاج الصناعة مقارنة بعام ١٩١٣ بمقدار
١٧٨ أضعاف .

ويحقق بنجاح كبير مشروع لينين لكهربة البلاد .
فقد اجتاز الاتحاد السوفيتي الآن حدود انتاج ترويلوين

والشمال والاطراف الاخرى من الامبراطورية القيصريّة كانت امية بشكل كامل . وعلى سبيل المثال ، كان بين كل مائة شخص تتراوح اعمارهم بين ٩ - ٤٩ سنة اثنان فقط قادرين على القراءة والكتابة في طاجيكستان وفي قرغيزيا - ثلاثة ، وفي اوزبكستان - اربعة . وكان خمس الاطفال فقط تتوافر لديهم الفرصة لدخول المدارس .

ان الحزب الشيوعي والنولة السوفييتية قد اوجدا ظروفًا اجتماعية واقتصادية ملائمة لتطور التعليم والثقافة لجميع شعوب الاتحاد السوفييتي ، ظروفًا لم يعرف لها مثيل من قبل . وقد توفرت لجميع مواطني الاتحاد السوفييتي بصرف النظر عن الانتماء القومي والجنس والوقف من الدين ، والوضوح المادي والاجتماعي ، حقوق متساوية في الحصول على التعليم . كما يضمن لهم جميعا حرية اختيار لغة التعليم .

وفي الوقت الحالي فان اكثر من ثلاثة ارباع المعلمين في الاقتصاد الوطني السوفييتي يحوزون التعليم العالي والثاني .

وفي الخطة الخمسية الماشرة سوف يجرى في جميع انحاء البلاد تحقيق الانتقال الى التعليم الثانوي الاكاديمي الشامل وقد خطط لان يتم بناء آلاف المدارس الجديدة السامة التي تستوعب ٧ ملايين تلميذ من بينهم ٥٤ مليون تلميذ في الريف والقرى وذلك حتى مطلع عام ١٩٨٠ ، كما سيجري اعداد ٤٩٠ مليون اختصاصي في المعاهد والمدارس الصناعية للتوسعة . وسيبلغ العدد العام للمعلمين في فروع الاقتصاد الوطني من حملة البيلومات اكثر من ٢٧ مليون نسبة .

ان الشعب السوفييتي يحق اعتباره الشعب الاكثر قراءة في العالم ، والان تبلغ حصة كل أسرة في الاتحاد السوفييتي بشكل متوسط ، اربع مطبوعات دورية . ويصدر سنوياً اكثر من ٨٥ ألفاً من مختلف الكتب والمنشورات . وقد بلغ مجموع عديد نسخها في الاتحاد السوفييتي في عام ١٩٧٧ فقط اكثر من ١٨٠ مليون نسخة . ويبلغ العدد العام للمكتبات من مختلف الانواع على ٢٥٠ ألف مكتبة ، تضم مستودعاتها ٥٤ مليار نسخة .

ارتفاع مستوى معيشة الشعب السوفييتي

لقد تم القضاء في الاتحاد السوفييتي منذ فترة طويلة وإلى الابد على تلك العيوب الملزمة للرأسمالية كالبطالة ، والبطش والفقر ، والاضطهاد الاجتماعي . والهدف الاسمي للاستراتيجية الاقتصادية للحزب الشيوعي والنولة السوفييتية هو النهوض الدائم بالمستوى المادي

لحياة الشعب ومقارنته بمستوى ما قبل الثورة (١٩١٣) فان حجم الدخل القومي في الاتحاد السوفييتي قد زاد ٦٥ ضعفاً ، وبلغ عام ١٩٧٧ ما يعادل ٣٩٨ مليار روبل -

وعلى أساس نمو الدخل القومي يرتفع باستمرار الدخل الحقيقي للكادحين - وهو أهم مؤشر لمستواهم المعيشي . وفي عام ١٩٧٦ مقارنة بعام ١٩٤٠ فقد نسا هذا الدخل مقدار ٢٣٠ ضعفاً بالنسبة لكل عامل او مستخدم او موظف ، وتضاعف ٦ مرات بالنسبة لكل عامل في الكولخوز .

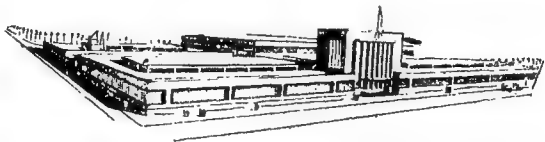
والجدير بالملاحظة ، انه الى جانب أجور العمل - وهو المصدر الاساسي لدخل السكان الحقيقية - زادت زيادة كبيرة مدفوعات صناديق الاستهلاك الاجتماعية . وقد نمت هذه الصناديق في عام ١٩٧٧ مقارنة بمرحلة ما قبل الحرب (١٩٤٠) مقدار ٢٠ ضعفاً ، وتنفق الدولة أموال هذا الصندوق على حاجات التعليم الوطني ، ودفع المنح الدراسية للطلاب ، والاعانات المالية ، والرواتب التقاعدية ، وبطاقات الاستجمام في المصحات ودور الاستجمام المجانية والمخفضة ، ونفقات الاطفال في دور الحضانة ورياض الاطفال .

كما تنفق الدولة أموالاً طائلة لتدابير رعاية صحة المواطنين السوفييتي . ويعمل حالياً في الاتحاد السوفييتي ثلث جميع أطباء العالم .

ويشغل بناء المساكن التابعة للدولة مكاناً بارزاً في تحسين ظروف حياة المواطنين السوفييت المعاشية ، وخلال أعوام السلطة السوفييتية زاد الاحتياطي السكني داخل المدن فقط بمقدار ١١ ضعفاً . وهنا لا بد من أن تأخذ بعين الاعتبار ان أجور السكن لم ترتفع ابداً منذ عام ١٩٢٨ ، وهي أدنى أجور للسكن في العالم ، ولا تزيد على ٢٪ من مداخيل أسرة العامل بشكل متوسط . كما ان الدولة تأخذ على عاتقها ثلثي نفقات المساكن والمرافق (وهذا ما يشكل سنوياً حوالي ٥ مليارات روبل) .

وفي الوقت الحالي حيث اقيم في الاتحاد السوفييتي مجتمع اشتراكي متطور ، وحيث تتطور الاشتراكية على أساسها الخاص بها ، تتكشف بصورة اكمل يوماً بعد يوم ، القوى الخلاقة للنظام الجديد ، ومزايا نمط الحياة الاشتراكي ، والكادحون يستمتعون بصورة متزايدة ثمار الانجازات الثورية العظيمة . ليس ثمة مجتمع من المجتمعات التي عرفتها البشرية في أي عصر من العصور قد حقق أي كان بإمكانه أن يحقق ما حققته الاشتراكية بالنسبة للجماهير الشعبية .

(توفوستي)



مع تحيات
مركز النصير لأصناف والنسوجات الخاصة



دستور الاشتراكية المتطورة

للطابع الديمقراطي للدولة السوفيتية : فلاجل اجراء الانتخابات الى السوفييتات المحلية بتشكيلها الحالي تم تشكيل أكثر من مليوني لجنة انتخابية شارك في عملها مايرير على ٩ ملايين مواطن وشارك في الانتخابات ٩٩,٩٨ بالمائة من مجموع الناخبين أي كل سكان البلاد الراشدين عمليا . ويبلغ مجموع النواب الذين تم انتخابهم ٢٢٩,٧٨٥ نائباً ٢٣,٢ بالمائة منهم شيوعيون و ١٦ بالمائة لا حزبيين ٤٢,٣ بالمائة عمال و ١٦ بالمائة كولخوزيون . ويبدل هذا دلالة قاطعة على الطابع الشعبي العام للسوفييتات كما يعكس بدقة البنية الاجتماعية للمجتمع السوفيتي . والتسمية الجديدة للسوفييتات سوفييتات نواب الشعب - عكست التجانس الاجتماعي المتنامي للمجتمع السوفيتي وتشير رابطة تاريخية جديدة من البشر في الاتحاد السوفيتي هي الشعب السوفيتي .

ويجري التطوير اللاحق لنظام الاشتراكية المتطورة السياسي عن طريق رفع حلقات مهمة منه كالتنقيبات والكومسومول والتعاونيات والجماعات العاملة وماشابه . وتولى هذه المنظمات الاجتماعية أهمية كبيرة كما تنفصا أكثر فاعليتها وأهميتها في حياة المجتمع حيث بنيت لها حق المساهمة في حل المسائل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية وحق المبادرة التشريعية . ويضد الدستور السوفيتي على أن أساس النظام الاقتصادي للاتحاد السوفيتي هو الملكية الاشتراكية لوسائل الإنتاج أي ملكية الدولة (ملكية الشعب بأسره) والملكية الكولخوزية التعاونية .

والنور البارز تمارسه ملكية الدولة باعتبارها ملكيا للشعب السوفيتي بأسره . وتملك الدولة لوحدها الأرض وما في بواطنها والياه والغابات وما تشابه . . . ويعود للدولة وسائل الإنتاج الأساسية في الصناعة والبناء والزراعة ووسائل النقل والواصلات . وممتلكات مؤسسات التجارة ومؤسسات المرافق العامة وغيرها من المؤسسات التي تنظمها الدولة ومعظم المساكن في المدن وكذلك الممتلكات الأخرى الضرورية لأجل تحقيق مهام الدولة .

ويرتكز اقتصاد الاشتراكية المتطورة على القوى الجبارة وعلى الصناعة للجهة فنيا وعلى الزراعة الميكنة . وقد مكن هذا الاتحاد السوفيتي عام ١٩٧٧ من إنتاج خمس حجم الإنتاج الميناعي المالي في حين كانت حصة روسيا ما قبل الثورة منه لا تزيد على ١ بالمائة . وفي غضون الأعوام الأربعين الأخيرة ازداد حجم

مر عام على تلك اللحظة التاريخية التي صادق فيها السوفييت الأعلى للاتحاد السوفيتي بالإجماع على الدستور الجديد (القانون الأساسي) لاتحاد الجمهوريات السوفيتية .

ويلحظ اليوم بشكل خاص مايبينه الدستور الجديد من تأثير متسالم في تعميق الديمقراطية الاشتراكية وتوسيعها . والدلالة على ذلك هي القوانين التي اقترتها الدورة التاسعة للسوفييت الأعلى للاتحاد السوفيتي ، قانون مجلس وزراء الاتحاد السوفيتي ، قانون عقد وتنفيذ وفسخ معاهدات الاتحاد السوفيتي الدولية ، قانون الانتخابات الى السوفييت الأعلى للاتحاد السوفيتي ، وقد سنت هذه القوانين تمثيلا مع قرارات المؤتمرين الرابع والعشرين والخامس والعشرين للحزب والجماعات الكاملة للجنة المركزية التي أعطيت المؤتمرين ومع الاسس الدستورية للدولة السوفيتية ومع تطور المجتمع السوفيتي في مرحلة الاشتراكية المتطورة وبهي تساعد على رفع نشاط الجماهير الإبداعى وإنجاز قضية بناء الشيوعية .

ولو رجعنا الى تاريخ السنااتير السوفيتية لا نضع لنا وضوحا تاما أن كل واحد منها لم يحتفظه بتوارث المبادئ والأفكار الأساسية التي رسمها لينين والسمات المميزة للسنااتير الاشتراكية الطراز . جاء إيدنا بيد مرحلة جديدة في تطوير الدولة السوفيتية والديمقراطية الاشتراكية .

وفضلا عن استيعاب مجمل التجربة الدستورية السابقة أغنتى الدستور السوفيتي لعام ١٩٧٧ بمضمون جديد . فهو يثبت حقيقة بناء الاشتراكية المتطورة في الاتحاد السوفيتي ونجاحات الشعب السوفيتي في بناء المجتمع الجديد ومواصلة اجتذاب أوسع الجماهير الشعبية الى المساهمة في إدارة الدولة والضمائن الاجتماعية - الاقتصادية للثينة لحقوق المواطنين السوفييت وحرياتهم الراسخة .

وأعلن الدستور السوفيتي بأن الشعب السوفيتي له كامل السلطة فقد نص على أن اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفيتية هو دولة اشتراكية للشعب بأسره تعبر عن مصالح العمال والفلاحين والمثقفين شغيلة جميع أمم البلد وأقوامه .

كل السلطة في الاتحاد السوفيتي للشعب .

يمارس الشعب سلطة الدولة عن طريق سوفييتات نواب الشعب . . . والسوفييتات هي التجسد الأوفى

الانتاج الصناعي ٢٩ مرة • ونما تجهيز العمل بالطاقة في القطاع الصناعي إلى شمانية أمثاله تقريبا وفي الزراعة إلى أكثر من ١٥ ضعفا

وهرات تطورات عميقة في البنية الاجتماعية للمجتمع السوفييتي فقد تمت الطبقة العاملة عدديا وتغيرت نوعيا • فإذا كانت عام ١٩٣٩ تشكل ٢٣ر بالمائة من السكان فقد أصبحت عام ١٩٧٧ تشكل ٦١ر بالمائة • هذا كما أن ٧٣ر بالمائة من العمال هم في الوقت الحاضر من نوى التعليم العالي والثانوي (الكامل وغير الكامل) • واغتنت بشكل ملموس الخبرة السياسية للطبقة العاملة وارتفع مستوى وعيها ونشاطها الاجتماعي •

وتغير أيضا طابع العمل والوجه الاجتماعي للفلاح الكولخوزات ومستوراهم الثقافي مما قهرهم كثيرا من مستوى الطبقة العاملة • وتحيا الكولخيزيسيا الطبيعية وتمارس أعمالها بالتصامم وثيق مع الطبقة العاملة وفلاح الكولخوزات • وانجزت خطوة كبرى إلى الامام لتخطي الفوارق الموجودة بين الريف والمدينة بين العمل الذهني والعضلي وفقرت الظروف اللازمة للدهور الملموس بالرغاء المادي والثقافة والتطور الشامل للمواطنين السوفييت •

وتتنامى بإطراد الدخول الفعلية للسكان • ففي عام ١٩٧٧ ازدادت هذه الدخول مقارنة بعام ١٩٣٦ إلى أكثر من خمسة أمثالها •

ويجري في واقع الحياة تنفيذ برنامج واسع للبناء السكني والثقافي المعيشي • ففي عام ١٩٦٦ استحل حيز الاستثمار في البلاد ١٤ مليون متر مربع من المساحة الصالحة للبناء السكنية • أما في عام ١٩٧٧ فأكثر من ١١٠ مليوناً وفي مدى العقد الأخير من السنين وحده حسن ١١٠ ملايين مواطن من ظروفهم السكنية •

وحققت نجاحات كبيرة في مجال التعليم العام • ففي روسيا ما قبل الثورة كان حوالي ثلاثة أرباع السكان أميين أما اليوم فلا وجود للامية في الاتحاد السوفييتي • ويتبين تطور الاشتراكية بتوسيع وتعمق حريات وحقوق المواطنين • والمقصود هنا هو تكوين شخصية الفرد القادرة على مضاعفة ثورات المجتمع الاشتراكي المساهمة والروحية والمساهمة عن حق ووعي في إدارة شؤون المجتمع والدولة • وهي مسألة عظيمة مدّحت الأبعاد لأن المقصود فيها هم أفراد المجتمع السوفييتي كافة •

ويتضمن الدستور مجموعة واسعة من الحقوق التي تضمن مقومات وأصول كل فرد من السكان وهذه الحقوق هي الحق في العمل والراحة والرعاية الصحية والضمان الاجتماعي ونيل التعليم والاستفادة من منجزات الثقافة وحرية الإبداع العلمي والثقفي والفني علما بأن مضمون حقوق المواطنين ازداد عمقا في حين أصبحت الضمانات المسبقة لهذه الحقوق أكثر متانة وشأنا • وجري لأول مرة تضمين القانون الأساسي بنودا حول حقوق المواطنين

في المسكن والاختيار الحر للمهنة حسب ميول ومؤهلات كل فرد مع مراعاة متطلبات المجتمع وغيرها من الحقوق • وترغد حقوق المواطن السوفييتي في المساهمة في إدارة شؤون المجتمع بضمانات اضافية •

وهذا كما تم توسيع واغناء حقوق المواطنين السياسية • وتعود أهمية مبدئية لتثبيت الحقوق الدستورية في الاسهام في إدارة شؤون الدولة والمجتمع وتقديم المقترحات إلى المنظمات الاجتماعية وهيئات الدول بشأن تحسين نشاطها وانتقاد النواقص في العمل •

ومن حيث مجمل الصريات الاجتماعية والسياسية والخبرات الاقتصادية والثقافية ومن حيث مخزونها المعنوي والخالقي فإن الاتحاد السوفييتي يقدم لتطوير شخصية الفرد أكثر مما يقدمه أي بلد من بلدان رأس المال •

ويعتبر الدفاع عن منجزات الاشتراكية قانونا عاما للثورة الاشتراكية ولهذا حددت في فصل « الدفاع عن الوطن الاشتراكي » المدرج لأول مرة بهذه البقة مهمات القوات المسلحة المثلثة السوفييتية باعتبارها تنقف في الصف الامامي / في « الدفاع عن المكتسبات الاشتراكية وعن العمل السلمي للشعب السوفييتي وعن سيادة الدولة ووحدة أراضيها انشئت القوات المسلحة للاتحاد السوفييتي وأقرت الخدمة العسكرية للالزامية العامة •

وواجب القوات المسلحة للاتحاد السوفييتي أمام الشعب هو الدفاع عن الوطن الاشتراكي ملغاما مضمونا والاستعداد الدائم للقتال بشكل يكفل الرد فوراً على كل معتد •

وثمة أهمية كبرى للمادة الواردة في الدستور والتي تنص على أن « يطور الاتحاد السوفييتي ويعزز بوسفه جزءا من نظام الاشتراكية العالمي والامرة الاشتراكية الصداقة والتعاون والتضامد الرفاقى مع البلدان الاشتراكية على أساس مبدأ الامية الاشتراكية ويساهم بنشاط في التكامل الاقتصادي والتقسيم الاشتراكي للعمل » •

إن القانون الاساسى الذى ثبت دستوريا بناء المجتمع الاشتراكي المتطور يحيا ويعمل ويفعل مفعوله ويتبين المواطنون السوفييت حق اليقين من مدى التأثير الكبير المتماظم في تميمق وتوسيع الديمقراطية وفي كيان الدولة الذى يبيده التطبيق الثابت والهادف للمستور السوفييتي الجديد في واقع الحياة •

ولنسترد الاتحاد السوفييتي أهمية تاريخية عظيمة • إذ أن هذه الوثيقة تعنى كقول تجربة الاشتراكية العالمية وتعتبر مثالا ملهما لنضال الشغيلة التحرري في العالم اجمع • والقانون الاساسى يدل بجلاء مرة أخرى على أن السياسة الخارجية المحبة للسلام تنبع من طبيعة النظام الاشراكي ذاتها •

نوفوستي



بنك ناصر الإجتماعي

٣٥ شارع قصر النيل - القاهرة ٤ : ٤١٤٩١ / ٤١٨٣٦

النشاطات :

- * قروض اجتماعية
- * قروض إنتاجية
- * قروض لطلاب الجامعات والمعاهد العليا
- * تأمين اجتماعي
- * تأمين تقاعد
- * حسابات جارية
- * دفاتر ادخار متعددة الاسحاب
- * الزكاة
- * الودائع الاستثمارية
- * مشروع تسيير سيارات التاكسي
- * محافظات الجمهورية ..

فروع البنك :

القاهرة / المنصورة / اسيوط / الزقازيق / طنطا
 بني سويف / كوم / بور سعيد / السويس / الإسماعيلية - بني سويف
 قنا / المنيا / أسيوط / الوادي / الجيزة / المنصورة

بنك ناصر الإجتماعي

لأن العمل المصرفي الاجتماعي في الشرق الأوسط وفؤاد النهضة العربية في العالم الإسلامي



التأمين .. مع الإستثمار في الأرباح



التي توزعها الشركة
لهذا العام

أرباح .. أرباح التأمين

١٧٪ جنيها سنوياً

تكل مبلغ تأمين
قيمه ألف جنيه



شركة مصر للتأمين

